ASURANSI SYARIAH DI INDONESIA

Konsep, Aplikasi, & Evaluasinya

Nur Kholis

farhâ pustaka

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
الجامعة الإسلامية الإندونيسية

Nur Kholis

ASURANSI SYARIAH DI INDONESIA

Konsep dan Aplikasi, serta Evaluasinya

PRODI EKONOMI ISLAM
JURUSAN STUDI ISLAM
FAKULTAS ILMU AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
2021/2022

farhâ pustaka

Asuransi Syariah di Indonesia:
Konsep dan Aplikasi, serta Evaluasinya

Penulis: Nur Kholis

ISBN: 978-623-368-533-7

Editor Layout: Zulfa
Cover: Nita

Diterbitkan oleh:

Farha Pustaka
Anggota IKAPI Nomor 376/JBA/2020
Nagrak Jl. Taman Bahagia, Benteng, Warudoyong, Sukabumi
WA +62 877-0743-1469, FB Penerbit Farha Pustaka.
Email: farhapustaka@gmail.com

Cetakan pertama, Desember 2021
Sukabumi, Farha Pustaka 2021
14 x 20 cm, 331 hlm

Hak cipta dilindungi undang-undang
All right reserved

Dilarang memperbanyak karya tulis ini dalam bentuk dan dengan cara apapun tanpa izin tertulis dari penerbit.

Isi di luar tanggung jawab percetakan.

KATA PENGANTAR

الحمد لله العظيم جلاله الكثير نواله المبسوط في الجود كرمه وافضاله. الحمد لله الذي بنعمته تتم الصالحات، وبفضله تتحقق المقاصد والغايات. اللهم صل وسلم على هذا النبى الكريم سيدنامحمد بن عبدالله وعلى اله واصحابه اهل الفضائل والكرامات.

Segenap puji dan syukur penulis haturkan untuk Allah SWT semata yang telah menganugerahkan kenikmatan yang tiada terhingga. Shalawat dan salam semoga selalu tercurah-limpahkan kepada Rasulullah SAW, kepada keluarganya, shahabatnya, dan pengikutnya sampai akhir zaman. Amin. Berkat limpahan Rahmat, Inayah dan Taufik-Nya, penulis dapat merampungkan buku ajar ini berjudul: ASURANSI SYARIAH DI INDONESIA: KONSEP DAN APLIKASINYA, SERTA EVALUASINYA. Buku ini merupakan buku ajar yang menyuguhkan konsep, teori, aplikasi asuransi Syariah, serta evaluasinya. Bagian akhir buku ini merupakan bagian disertasi penulis di UIN SU.

Dalam kesempatan ini, penulis menghaturkan banyak terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan dukungan baik secara langsung maupun secara tidak langsung dalam penyusunan buku ini. Penulis menyadari sepenuhnya bahwa, terselesaikannya buku ini selain (karena) *bi iẓni Allāh* juga atas berkat kucuran dan curahan ilmu, lantunan dan munajat doa, dan dorongan dan bantuan - secara langsung maupun tidak langsung - dari banyak pihak. Karenanya, izinkan penulis untuk menyebut beberapa nama dengan tanpa mengecilkan peran banyak pihak lain yang tidak tersebutkan namanya dalam urut-urutan di bawah ini:

1. Orang tua penulis, Bapak H. Sya'roni (alm) dan Ibu Hj. Mutingah, Bapak Ibu Mertua Bapak H. Marzuki dan Ibu Hj. Umi Hasanah yang selalu memberikan dukungan, kesabaran, kasih sayang, senantiasa memanjatkan doa untuk kesuksesan dan kebaikan penulis dan keluarga. Semoga Allah panjangkan usia mereka, murahkan rezeki mereka, istiqamahkan ibadah mereka, dan berkahkan kehidupan mereka. Āmīn yā Mujīb al-sā-ilīn.
2. Rektor Universitas Islam Indonesia (pada saat penulis berangkat studi [2016], Bapak H. Harsoyo, Ph.D, periode berikutnya Bapak H. Nandang Sutrisno, Ph.D, dan periode terkini (2018-2022) Bapak H. Fathul Wahid, Ph.D. Terima kasih atas support material dan non material, jazakumullah ahsanal jaza'.
3. Dekan FIAI (Bapak H. Tamyiz Muharram, Ph.D), Ketua Prodi Ekonomi Syariah (saat berangkat studi, Dr. Rahmani Timorita Y., M.Ag, dan periode terkini (2018-2022) Bu Soya Sobaya, SEI, MM). Teman-teman pengemban amanah kepemimpinan di FIAI, baik dekanat (Wadek KKA, Ustadz Dr. Roy Purwanto), jurusan, prodi, dan lain-lain. Rekan-rekan kerja, baik dosen maupun tenaga kependidikan di Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia. Bu Achiria, Pak Rifki, dan Pak Anton yang menjadi partner diskusi. Terima kasih pada semuanya atas budi baik dan supportnya, jazakumullah ahsanal jaza'.
4. Rektor, Direktur dan Wakil Direktur Program Pascasarjana, Ketua dan Sekretaris Prodi Eksya Universitas Islam Negeri Sumatera Utara (UIN SU) saat penulis menempuh studi. Promotor: Prof. Dr. H.M. Yasir Nasution dan Dr. Saparuddin Siregar, SE, Ak., MA
5. Guru-guru penulis yang telah membimbing penulis hingga sejak pendidikan dasar hingga tertinggi, semua yang

diajarkan menjadi ilmu bermanfaat yang pahalanya terus mengalir hingga akhir zaman.

6. Isteriku, Hj. Alfiatun Naimah, S.Pd, isteri tercinta penulis yang telah mencurahkan segenap cinta dan sayangnya kepada penulis dan anak-anak. Seorang isteri yang memberikan motivasi untuk selalu berbuat baik dan amanah. Anak-anakku: Ahmad Aufa Onnajiha (17 th), Asma Nabila Finajiha (13 th), dan Ahmad Afza Atqiya (4 th). Terimakasih atas semua doa yang dipanjatkan dan keceriaan yang menjadi semangat dalam menyelesaikan semuanya. Semoga Allah selalu menjadikan keluarga kita sebagai keluarga yang sakinah, penuh mawaddah wa rahmah. Āmīn.
7. Adik-adik dan keluarga, Kakak ipar dan keluarga, terima kasih telah memberikan suntikan semangat. Semoga kalian semua menjadi kebanggaan orang tua kita dan mendapatkan jalan kebahagiaan dan kesejahteraan yang diridhai oleh-Nya. Āmīn.
8. Para responden, pakar maupun praktisi yang dengan sabar telah banyak membantu, baik dalam wawancara maupun pengisian kuisioner pairwise comparison. Terima kasih atas budi baiknya, jazakumullah ahsanal jaza'.
9. Seluruh pihak yang tidak penulis sebutkan satu persatu, yang telah berkontribusi langsung maupun tidak langsung. Semoga Allah berikan pahala dan balasan yang setimpal dan bahkan berlipat. Amin.

Last but not the least, karya ini pastilah tidak lepas dari kekurangan dan kesalahan. Tiada gading yang tak retak, demikian kata pepatah. Tiada karya yang terlepas dari 'kekurangan'. Semoga kekurangan dan kesalahannya dimaafkan. Masukan perbaikan diharapkan untuk menjadikan buku ini lebih baik. Kepada Allah Subhanahu wa ta'āla semata penulis berharap dan berserah diri. Di akhir kata pengantar ini, teriring harapan

dan doa semoga karya ini dapat bermanfaat adanya, baik bagi penulis, pengembangan keilmuan, maupun bagi masyarakat umumnya.

Wallāhu a'lamu bi al-ṣawāb wa ilaihi ḥusnu al-ma-āb.

Yogyakarta, Desember 2021

Nur Kholis

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR 3

DAFTAR ISI 7

BAB I EMBRIO DAN SEJARAH ASURANSI SYARIAH 10

A. Embrio dan Sejarah Asuransi Syariah 10

B. Pandangan Ulama terhadap Asuransi Sebelum Adanya Asuransi Syariah 15

BAB II ASURANSI SYARIAH DI INDONESIA 20

A. Sejarah Asuransi dan Asuransi Syariah di Indonesia 20

B. Kesetaraan Payung Hukum 23

C. Dual Finance System di Indonesia 26

BAB III RISIKO DAN ASURANSI 29

A. Risiko: Makna dan Dampaknya 29

B. Unsur-Unsur Proses Terjadinya Risiko 31

C. Manajemen Risiko dengan Asuransi 34

BAB IV PRINSIP DASAR ASURANSI SYARIAH 42

A. Dasar-Dasar Syar'i Asuransi Syariah 42

B. Asuransi dan Asuransi Syariah 43

C. Pengertian Takaful dalam Muamalah 45

D. Takaful sebagai Asuransi Islam 51

E. Kenapa perlu ada Asuransi Syariah? 55

F. Dalil-Dalil Tentang Takaful 61

G. Perbedaan Antara Takaful dan Asuransi Konvensional 63

BAB V ASURANSI SYARIAH DAN DILEMA UNIT LINK SYARIAH 66

BAB VI PENERAPAN AKAD DALAM ASURANSI SYARIAH..95
A. Instrumen Tabarru'.....97
B. Instrumen Mudharabah/Mudharabah Musytarakah.....101
C. Instrumen Wakalah bil Ujrah 108
BAB VII PARAMETER KEPATUHAN SYARIAH DALAM ASURANSI 112
BAB VII EVALUASI PRAKTIK UNIT LINK SYARIAH: METODE EVALUASI 136
A. Jenis Penelitian dan Pendekatan yang digunakan.....136
B. Lokasi Penelitian dan Waktu Penelitian.....136
C. Populasi dan Sampel serta Informan Penelitian 137
D. Sumber Data 140
E. Alat dan Teknik Pengumpulan Data.....140
F. Teknik Penjaminan Keabsahan Data 143
G. Metode Analisis Data 144
BAB IX HASIL EVALUASI TERHADAP PRAKTIK ASURANSI UNIT LINK SYARIAH 158
A. Profil Perusahaan yang Dievaluasi 158
B. Konsep dan Mekanisme Operasional Asuransi Unit Link Syariah.....187
1. Deskripsi Konsep dan Mekanisme Operasional Produk Unit link Syariah.....187
2. Akad dalam Produk Asuransi Unit Link Syariah 205
C. MEKANISME PENGENAAN BIAYA-BIAYA KEPADA PESERTA.....217
D. Analisis Konsep dan Operasional Unit Link Perspektif Kepatuhan Syariah.....231
1. Analisis dari Sisi Akad dan Dokumen Polis pada Asuransi Unit Link Syariah 236

2. Analisis Terhadap Tarif dan Durasi Biaya Akuisisi (Wakalah bil Ujrah) 249
3. Analisis Terhadap Biaya-Biaya Asuransi Unit Link Syariah 255
4. Analisis Terhadap Biaya Tabarru' yang Digabung Biaya Administrasi 259
E. Analisis Benefit Asuransi Unit Link Syariah dengan Metode Anp (Analytic Network Process).....263
DAFTAR PUSTAKA 289
BIODATA SINGKAT PENULIS.....305
DAFTAR RIWAYAT HIDUP (CURRICULUM VITAE) 305

BAB I
EMBRIO DAN SEJARAH ASURANSI SYARIAH

A. Embrio dan Sejarah Asuransi Syariah

Menurut para ulama yang pakar dalam hukum Islam, dalam sejarah hukum Islam terdapat konsep yang mengarah pada konsep asuransi berdasarkan Syari'ah Islam, yaitu *al-'aqilah. Al-'aqilah* merupakan kebiasaan yang dipraktikkan pada zaman pra-Islam yang kemudian diterima oleh Nabi Muhammad SAW melalui hadisnya ketika mengadili dua wanita dari suku Huzail. *Al-'aqilah* merupakan konsep saling memikul atau bertanggungjawab untuk keluarganya. Jika salah satu anggota suku terbunuh oleh anggota suku lain, pewaris korban akan dibayar dengan uang darah (*diyat*) sebagai kompensasi saudara terdekat dari pembunuh. Saudara terdekat dari pembunuh disebut '*aqilah*. Lalu, mereka mengumpulkan dana yang mana dana tersebut untuk membantu keluarga yang terlibat dalam pembunuhan tidak sengaja.[1] '*Aqilah* merupakan istilah yang masyhur dikalangan fuqoha, yang dianggap oleh sebagian ulama sebagai cikal bakal konsep asuransi syari'ah.[2] Bedanya '*aqilah* merupakan bukan transaksi komersial dan tujuannya untuk semata-mata membantu tanpa ada tuntutan pembayaran kontrak, sedangkan operasional transaksi asuransi Islam pada masa modern selain bertujuan untuk saling tolong menolong juga

[1] Chaudhry Mohamad Sadiq (1995), "Islamic Insurance (Takafol): Concept and Practice" dalam *Encyclopaedia of Islamic Banking and Insurance.* London: Institute of Islamic Banking and Insurance, 1995, h. 197; Gordon D. Newby (2002), *A Concise Encyclopedia of Islam.* Oxford: Oneworld Publication, h. 31.

[2] Mohd. Ma'sum Billah (2003), *Islamic and Modern Insurance, Principles and Practices.* Petaling Jaya: Ilmiah Publishers, h. 5-6

berorientasi profit sehingga termasuk transaksi komersial.[3] Perusahaan asuransi Islam pertama pada era modern ini adalah berdiri pada tahun 1979 di Sudan.[4]

Di sisi lain terdapat kebiasaan (adat) dalam masyarakat muslim, jika terdapat salah satu anggota masyarakat yang mendapatkan musibah kematian atau sedang mengadakan pesta pernikahan dan menyambut kelahiran anak, mereka akan membantu meringankan beban yang ditanggung oleh salah satu anggota masyarakat tersebut dengan memberikan uang atau barang-barang tertentu.[5]

Di samping terdapat akad-akad lain yang menurut sebagian pakar ekonomi Islam sebagai konsep yang mengarah pada asuransi Islam yaitu: *al-Muwalat*,[6] *al-Qasamah,*[7] *'Aqd al-hirasah,*[8]

---

[3] Saiful Azhar Rosly (2005), *Critical Issues on Islamic Banking and Financial Markets.* Kuala Lumpur: Dinamas Publishing, h. 495.

[4] Ab. Mumin Ab. Ghani (1999), *Sistem Kewangan Islam dan Pelaksanaannya di Malaysia.* Kuala Lumpur: Jabatan Kemajuan Islam Malaysia, h. 340; Mohd Fadzli Yusof (1996), *Takaful: Sistem Insurans Islam*. Kuala Lumpur: Utusan Publications & Distributors Sdn Bhd, h. 4.

[5] Chaudhry Mohamad Sadiq (1995), *Islamic...,* h. 197.

[6] Perjanjian jaminan. Penjamin menjamin seseorang yang tidak memiliki waris dan tidak diketahui ahli warisnya. Penjamin setuju untuk menanggung bayaran dia, jika orang yang dijamin tersebut melakukan jinayah. Apabila orang yang dijamin mati, penjamin boleh mewarisi hartanya sepanjang tidak ada warisnya. Lihat Mohd Fadzli Yusof (1996), *Takaful…*, h. 8; Mohd. Ma'sum Billah (2003), *Islamic…*, h. 4.

[7] Konsep perjanjian ini juga berhubungan dengan jiwa manusia. Sistem ini melibatkan usaha pengumpulan dana dalam sebuah tabungan atau pengumpulan uang iuran dari peserta atau majlis. Manfaatnya akan dibayarkan kepada ahli waris yang dibunuh jika kasus pembunuhan itu tidak diketahui siapa pembunuhnya atau tidak ada keterangan saksi yang layak untuk benar-benar secara pasti mengetahui siapa pembunuhnya. Mohd Fadzli Yusof (1996), *Takaful…*, h. 8-9.

[8] Kontrak pengawal Keselamatan. Di dunia Islam terjadi berbagai kontrak antar individu, misalnya ada individu yang ingin selamat lalu ia membuat kontrak dengan seseorang untuk menjaga keselamatannya, dimana ia membayar sejumlah uang kepada pengawal, dengan konpensasi

Daman Khatr al-Tariq,[9] *al-Wadi'ah bi ujr,*[10] *dan Nizam Taqa'ud.*[11] Bentuk-bentuk muamalah ini, karena memiliki kemiripan dengan prinsip-prinsip asuransi Islam, oleh sebagian ulama dianggap sebagai embrio dan acuan operasional asuransi Islam yang dikelola secara profesional.

Meskipun tidak begitu jelas sejak kapan asuransi mulai dipraktekkan dalam Islam, dapat disimpulkan bahwa berdasarkan ciri-ciri kontrak asuransi yang berlangsung sekarang, transaksi asuransi secara alami telah dipraktekkan sebelum Nabi Muhammad (SAW) dan dikembangkan secara bertahap sampai awal abad ke-19, ketika Ibn Abidin (1784-1836), seorang fuqaha Mazhab Hanafi, mengemukakan pengertian, konsep dan unsur hukum kontrak asuransi.

Perkembangan asuransi dalam Islam dapat dikelompokkan menjadi 6 tahap:

1. Praktek doktrin al-aqilah di antara suku-suku Arab kuno. Banyak ensiklopedia membenarkan fakta bahwa ciri-ciri praktek asuransi berasal dari praktek-praktek Arab kuno,[12] di mana praktek asuransi menjadi adat kebiasaan di kalangan

---

keamanannya akan dijaga oleh pengawal. Mohd. Ma'sum Billah (2003), *Islamic…*, h. 4.

[9] Kontrak ini merupakan jaminan keselamatan lalu lintas. Para pedagang muslim pada masa lampau ingin mendapatkan perlindungan keselamatan, lalu ia membuat kontrak dengan orang-orang yang kuat dan berani di daerah rawan. Mereka membayar sejumlah uang, dan pihak lain menjaga keselamatan perjalanannya. Mohd. Ma'sum Billah (2003), *Islamic…*, h. 4.

[10] Dalam kontrak wadiah ini jikalau kerusakan pada barang ketika dikembalikan, maka pihak penerima wadiah wajib menggantinya, karena ketika menitipkan pihak penitip telah membayar sejumlah uang kepada tempat penitipan.

[11] Sistem pensiun yang sudah lama berjalan di dunia Islam. Jadi pegawai suatu instansi berhak mendapat jaminan haritua berupa pensiun, sebagai pampasan dari usahanya ketika ia bekerja pada dahulu.

[12] Lihat, *entry* 'Aqila' dalam Gibb H.A.R., et.al., 1979. *The Encyclopaedia of Islam*. Leiden: E.J. Bril,

suku-suku Arab yaitu ketika anggota suatu suku dibunuh oleh anggota suku yang berbebda, maka ahli waris si korban akan menerima sejumlah pembayaran uang darah sebagai kompensasi yang dibayarkan oleh keluarga dekat si pembunuh. Kelurga dekat si pembunuh tersebut dinamakan Aqila' dalam istilah Arab. Pembacaan terhadap bangsa Arab pada waktu itu yang membayar uang darah tampak sebagai sebuah perlindungan keuangan bagi keluarga yang ditinggalkan akibat kematian si korban.[13]

2. Praktek Rasullah (SAW): perkembangan praktek asuransi pada masa Rasullah SAWdapat dijelaskan dengan contoh penerimaan bangsa Arab terhadap praktek '*āqila*'. Nabi Muhammad SAW sendiri menerima konsep *āqila* sebagaimana dipraktekkan oleh suku-suku Arab. Ini dapat dibuktikan oleh beberapa hadis. Misalnya: dalam suatu hadis yang diriwatkan oleh Abu Hurairah r.a., dia mengatakan bahwa suatu ketika dua orang wanita dari suku Huzail berkelahi ketika salah satu mereka memukul lawannya dengan batu dan membunuh perempuan itu dan bayi yang dikandungnya. Keluarga korban mengangkat kasus tersebut kepada Nabi s.a.w. yang memberi putusan bahwa kompensasi bagi janin adalah seorang budak laki-laki atau perempuan, sementara kompensasi bagi perempuan tersebut adalah uang darah (dyat) yang harus dibayarkan oleh '*āqila* (kerabat si pembunuh). Berdasarkan latar belakang ini, bayaran diyat adalah contoh asuransi bersama sebagai suatu usaha masyarakat yang bersifat sosial tetapi mempunyai implikasi ekonomi. menurut asuransi bersama, setiap anggota adalah tertanggung dan penanggung asuransi tanpa memandang suatu kepentingan. Ia tidak bertujuan untuk mencari keuntungan, bukan usaha kapitalis,ataupun

[13] Bandingkan dengan Murtadha Muthahari. 1995. *Pandangan Islam tentang Asuransi dan Riba*. Bandung:Pustaka Hidayah, hal, 312-313

untuk memperoleh kekayaan dari kerugian orang lain. Pada hakikatnya merupakan institusi sosial yang dibentuk untuk meringankan beban individu dengan membagi-bagi beban itu kepada anggota.[14]

3. Pada masa sahabat. Perkembangan praktek asuransi lainnya dapat ditemukan pada masa kekhalifahan Umar r.a. Pada masa ini, doktrin 'Aqila' semakin didorong oleh pemerintah untuk diterapkan oleh masyarakat. Umar memerintahkan untuk mendirikan 'Dewan' Mujahidin di berbagai daerah dan mereka yang nama-nama mereka tercatat di dewan tersebut terikat dalam kerjasama menguntungkan untuk menyumbang dalam uang darah yang terbunuh dari suku mereka sendiri. Jadi, pada masa ini konsep 'aqila' yang dikembangkan pada masa khalifah Umar Sayedina Umar yang merefleksikan unsur-unsur praktek asuransi pada masa ini.

4. Perkembangan pada abad ke-14 – 17M. Pada abad ke-14-17 M ini sebuah ordo Sufi Kaziruniyyah sangat aktif terutama di kota pelabuhan Malabar dan di Cina dalam memberikan jasa asuransi pelayaran.

5. Perkembangan pada abad ke-19. Pada masa ini Ibn Abidin (1784-1836 M), merupakan orang pertama yang membahas tentang asuransi dan unsur hukumnya. Dia juga orang

[14] Menurut Muslehuddin, ada titik perbedaan antara institusi asuransi bersama yang sebenarnya dengan bentuk asuransi lain. Berdasarkan bentuk asuransi bersama pada masa dahulu, kerugian tidak dihitung terlebih dahulu sebelum suatu musibah terjadi, setidaknya ia ditanggung setelah musibah ini benar-benar terjadi. Sedangkan berdasarkan bentuk asuransi yang lain, kerugian tidak langsung ditanggung bersama tetapi dibentuk dana untuk menampung kerugian yang dihitung terlebih dahulu dengan berpedoman pada pengalaman yang lalu. Lihat, Muslehuddin, *Insurance and Islamic Law.* Lahore: Islamic Publication Limited, Diterjemahkan oleh Izuddin Hj. Mohamed (1989), *Insuran dan Hukum Islam.* Kuala Lumpur: Dewan Bahasa dan Pustaka, hal, 12

pertama yang merumuskan asuransi dalam konteks hukum positif, bukan lagi dalam konteks adat kebiasaan. Pendapat Ibn Abidin tentang praktek asuransi membuka mata kaum Muslim yang tidak menerima legalitas asuransi dan mendorong mereka untuk menerima gagasan untuk terjun ke bisnis asuransi. Pada masa ini orang-orang Islam mulai mendirikan perusahaan asuransi.

6. Periode abad ke-20. Pada masa ini Muhammad Abduh mengeluarkan dua fatwa yang menyebutkan bahwa transaksi asuransi adalah seperti transaksi mudharabah, dan bahwa transaksi yang mirip dengan asuransi jiwa adalah sah.

B. Pandangan Ulama terhadap Asuransi Sebelum Adanya Asuransi Syariah

Para ulama berbeda pendapat tentang keabsahan asuransi. Secara umum, pendapat para ulama ini dapat dikelompokkan menjadi tiga:[15]

1. Kelompok pertama menerima praktek asuransi secara umum tetapi menolak polis asuransi jiwa karena mengandung unsur *maisir* (*gambling*) dan *gharar* (*uncertainty*) dan juga bertentangan dengan ajaran *mirats* dan *wasiyat*.para ulama yang termasuk kelompok ini antara lain adalah mereka yang menghadiri seminar di maroko tanggal 6 Mei 1972, antara lain, Abdur Rahman Isa, Ahmad Ibrahim, Shaikh Shawkat Ali Khan, Mohd. Musa, Mufti Mohammad Bakheet, Mohammad Abu Zuhra, Shaikh al-Azhar Shaikh Jaid al-Haq Ali Jaid al-Haq, Ikhwanul Muslimin Konferensi Liga Muslim Dunia pada tahun 1965. Pada umumnya, alasan-alasan yang penentangan para ulama ini adalah: (a) asuransi adalah perjanjian pertaruhan; (b) asuransi merupakan

[15] Sumitro Warkum. 1997. *Asas-asas Perbankan Islam dan Lembaga Terkait*. Jakarta: RajaGrafindo Persada. Hal. 164-168

perjudian semata-mata; (c) asuransi melibatkan unsur-unsur yang tidak pasti; (4) asuransi jiwa merupakan suatu usaha yang dirancang untuk meremehkan *iradah* Allah; (5) dalam asuransi jiwa, jumlah premi tidak tetap karena tertanggung tidak akan mengetahui berapa kali bayaran angsuran yang dapat dilakukan olehnya sampai ia mati; (6) perusahaan asuransi menginvestasikan uang yang telah dibayar oleh tertanggung dalam bentuk jaminan berbunga. Dalam asuransi jiwa, apabila tertanggung mati, dia akan mendapat bayaran yang lebih dari jumlah uang yang telah dibayarnya, ini adalah riba; (7) bahwa semua perniagaan asuransi berdasarkan riba dilarang dalam Islam.[16] Oleh karena itu, para ulama menentang keras terhadap asuransi. mereka menetapkan perjanjian asuransi bertentangan sama sekali dengan kemurnian hukum Islam.

2. Praktek asuransi adalah sah dengan syarat terbebas dari unsur riba. Di antara ulama yang berpendapat seperti ini adalah Shaikh Muhammad Abduh, Shaikh Ibn Abidin, Mohammad Taqi Amini, Shaikh Mahmud Ahmad, Mustafa Ahmad Zarqa, Syed Mohammad Sadeeq al- Ruhani, Ibrahim Tahawi, Ahmad Taha Al-Sanusi, Yusuf Musa, Mohammad Al-Bahi, Ali Al-Khafif, Zafar Shahidi, Mohammad Nejatullah Siddiqi, Mohammad Muslehudin, M.A. Mannan, Ali Jalamuddin Awad, dan Ayatullah Khomeni. Alasan-alasan yang mereka kemukakan adalah;

   a. Asuransi bukan merupakan perjudian dan bukan juga pertaruhan karena asuransi berdasarkan konsep kepentingan bersama dan saling bekerjasama, sedangkan perjudian adalah permainan yang bergantung nasib. Oleh karena itu, perjuan merusak masyarakat sedangkan asuransi merupakan suatu kemudahan untuk

[16] Muslehuddin, *Asuransi*… hal, 123

seseorang sebagai persiapan untuk menghadapi bahaya yang mengancam hidup dan hartanya, serta mendatangkan manfaat pada perdagangan dan industri.[17]

b. Ketidak-pastian dalam perniagaan dilarang oleh Islam karena perbuatan itu dapat menimbulkan perselisihan. Ulama menentang asuransi karena soal keselamatan (dalam asuransi) bukan perkara nyata untuk dijadikan sandaran perhitungan perjanjian, sedangkan perkara yang nyata dalam perjanjian diwajibkan dalam Islam. Jawaban untuk penentangan ini dapat diperoleh dari perjanjian mengupah seseorang untuk tugas perlindungan yang diakui sah dalam hukum Islam; yang dalam hal ini soal keselamatan adalah perkara utama yang menjadi perhitungannya.

c. Asuransi jiwa bukanlah satu rancangan untuk mengatasi kekuasaan Tuhan karena pihak asuransi tidak menentukan bahwa suatu perkara yang belum terjadi itu pasti akan terjadi, tetapi ia hanya membayar ganti rugi kepada tertanggung yang menghadapi kemalangan atau kerugian tertentu. Ini adalah salah satu gerakan kerjasama untuk meringankan beban kerugian akibat suatu kemalangan. Tidak dipungkiri, bahwa kematian juga merupakan suatu musibah. Untuk itu, suatu usaha patut dilakukan untuk mengurangi beban kerugian yang dihadapi yaitu dengan memberi bantuan dan tanggungan bersama.

d. Tentangan atas unsur kekaburan dalam asuransi jiwa yakni pihak tertanggung tidak mengetahui berapa kali pembayaran angsuran tanggungan yang dapat dilakukannya sampai ia mati adalah tidak beralasan.

[17] Muslehuddin, *Asuransi*…hal, 124

Menurut fuqaha mazhab Hanafi, perlu dibuat perbedaan antara perkara-perkara yang dapat menimbulkan kerumitan dan mempengaruhi keutuhan perjanjian dengan perkara-perkara yang tidak mempengaruhi keutuhan perjanjian. Tidak seperti di atas, kekaburan terhadap pembayaran angsuran dalam asuransi jiwa sedikit pu tidak menentukan sah atau tidaknya perjanjian tersebut dan tidak menimbulkan prasangka pada pihak mana pun karena jumlah untuk setiap kali pembayaran angsuran dan jumlah kesemua bayaran diselesaikan akan diberitahukan.

e. Penentangan terhadap riba dalam asuransi jiwa dianggap kecil saja karena pihak tertanggung dapat memilih untuk menolak pembayaran ganti rugi yang lebih dari pembayaran angsurannya. Demikian juga tidak seharusnya ada penentangan terhadap investasi uang mereka yang dijalankan secara bunga karena orang yang mengambil asuransi itu haruslah mematuhi undang-undangnya.

   Untuk mempertahankan kebolehan asuransi dan untuk menguatkan alasan, golongan modern ini mengatakan bahwa *aqd al-muwalat* yang ada dalam Islam selaras dengan asuransi tanggungan. Perlu diingatkan bahwa seorang itu mengasuransikan dirinya bukan sekedar menghadapi kerugian akibat kematiannya, kecelakaan, atau kerusakan harta, tetapi juga untuk menghadapi kerugian tanggungan yang menimpa pihak ketiga dan *aqd al-muwalat* yang demikian dapat memenuhi tujuan tersebut.

3. Kelompok ketiga jelas-jelas menentang praktek polis asuransi atau bisnis yang melibatkan unsur *riba*, *maisir* dan *gharar* yang sangat dilarang oleh syari'ah. Ulama yang

masuk ke dalam kelompok ini adalah Mustafa Zaid, Abdullah al-Qalqeeli, Jalal Mustafa al-Sayyad and Shawkat Ali Khan dan lain-lain.

Setelah lahirnya asuransi Syariah, maka di luar perdebatan ulama' tersebut, telah ada mekanisme dan praktik asuransi yang sesuai Syariah. Jika ingin keluar dari perdebatan (*al-khuruj 'an al-khilaf*), maka sebaiknya langsung menjadi bagian dari asuransi Syariah yang menggunakan akad-akad sesuai Syariah.

BAB II
ASURANSI SYARIAH DI INDONESIA

A. Sejarah Asuransi dan Asuransi Syariah di Indonesia

Sejarah berdirinya asuransi di Indonesia tidak terlepas dari semakin berkembangnya bisnis pemerintah kolonial Belanda pada sektor perkebunan dan perdagangan. Pada masa tersebut perkebunan rempah-rempah, tembakau dan kelapa sawit yang menjadi ciri khas tanaman di Indonesia tumbuh pesat. Pemerintah Belanda merasa perlu untuk menjamin kelangsungan bisnis mereka bisa berjalan dengan baik dan mendapatkan perlindungan terhadap resiko mulai dari proses panen sampai dengan pengiriman hasil panen tersebut ke negara mereka. Secara umum perkembangan asuransi di Indonesia dibagi menjadi 2 tahap penting yaitu zaman penjajahan dan zaman kemerdekaan

Sejarah perkembangan asuransi pada masa penjajahan

Pada masa penjajahan Belanda, untuk menunjang bisnis perkebunan dan perdagangan, mereka mendirikan perusahaan asuransi kerugian pertama di Indonesia yaitu Bataviasche Zee End Brand Asrantie Maatschappij pada tahun 1853 dengan perlindungan utama terhadap resiko kebakaran dan asuransi pengangkutan. Setelah itu berdiri ada 2 jenis perlindungan asuransi yang terdiri dari asuransi. Untuk itulah mereka mendirikan perusahaan asuransi pertama di Indonesia dengan nama.

Lahirnya asuransi di Indonesia pertama kali didirikan oleh orang Belanda dengan nama Nederlandsh Indisch Leven Verzekering En Liefrente Maatschappij (NILMIY) dengan mengadopsi perusahaan Asuransi Belanda yaitu De Nederlanden

Van 1845. Kelak dikemudian hari setelah Indonesia merdeka, asuransi ini diambil alih Pemerintah Indonesia dan berganti nama menjadi PT. Asuransi Jiwasraya. Disusul berikutnya oleh Asuransi Jiwa Boemi Poetra 1912 pada tahun 1912.

Sejarah Perkembangan Asuransi Setelah Masa Kemerdekaan

Pada masa setelah kemerdekaan, ada 2 tahap penting perkembangan asuransi di Indonesia yaitu:

1. Nasionalisasi Perusahaan asuransi asing

   Perusahaan asuransi peninggalan penjajah Belanda yang dinasionalisasi adalah NV Assurantie Maatshappij De Nederlandern dan Bloom Vander EE tahun 1845 menjadi PT Asuransi Bendasraya. Selain itu Asuransi De Nederlanden Van 1845 dinasionalisasi menjadi PT. Asuransi Jiwasraya

2. Pendirian dan penggabungan perusahaan asuransi baru

   Pada masa kemerdekaan ada 2 langkah penting pemerintah terkait perkembangan asuransi di Indonesia yaitu penggabungan asuransi PT Asuransi Bendasraya yang bergerak dalam asuransi rupiah dan PT Umum Internasional Underwriters (PT UIU) yang bergerak dalam asuransi valuta asing menjadi PT Asuransi Jasa Indonesia atau lebih dikenal dengan nama Asuransi Jasindo. Selain penggabungan asuransi, pemerintah juga mendirikan beberapa perusahaan asuransi baru untuk menunjang kesejahteraan masyarakat yaitu:

   - Asuransi Jasa Rahardja untuk melindungi masyarakat dari resiko kecelakaan lalu lintas
   - Perum Taspen untuk Tabungan dan Asuransi Pegawai Negeri

- Perum Asabri untuk anggota Angkatan Bersenjata Republik Indonesia
- Jamsostek, yaitu asuransi kecelakaan tenaga kerja perusahaan swasta

Sejarah Perkembangan Asuransi Modern Di Indonesia

Perkembangan asuransi modern di Indonesia dimulai dengan semakin banyaknya perusahaan asuransi yang berdiri di awal tahun 1980-an. Beberapa diantaranya seperti AIA Financial, Allianz, Avrist AXA Mandiri, CIGNA, Prudential, dan Asuransi Sinar Mas hadir dan menawarkan berbagai macam produk perlindungan dan bahkan investasi. Hal ini semakin menambah alternative pilihan bagi masyarakat untuk medapatkan perlindungan terhadap resiko seperti yang diharapkan. Di sisi lain pemerintah juga semakin tanggap dengan kebutuhan masyarakat akan perlindungan sehingga mulai tahun 2014 ini lahir Badan Penyelenggara Jaminan Sosial (BPJS) Kesehatan dan Ketenagakerjaan sebagai gabungan fungsi dan peran dari Jamsostek dan Askes pada periode sebelumnya.

Berdirinya Asuransi Takaful Indonesia pada tanggal 25 Agustus 1994 diprakarsai oleh Tim Pembentuk Asuransi Takaful Indonesia (TEPATI) yang dipelopori ICMI melalui Yayasan Abdi Bangsa, Bank Muamalat Indonesia, Asuransi Jiwa Tugu Mandiri, Departemen Keuangan, serta para pengusaha muslim Indonesia, dan diresmikan dengan SK Menkeu No.Kep-385/KMK.017/1994. Hal ini didorong lahirnya Bank Muamalat Indonesia, dengan asumsi bahwa bank syariah membutuhkan lembaga asuransi syariah untuk mendukung permodalan dan memperoleh kepercayaan masyarakat.

Melalui seminar nasional dan studi banding dengan Takaful Malaysia, berdirilah PT Syarikat Takaful Indonesia (PT STI) sebagai Holding Company pada 24 Februari 1994. Anak

perusahaannya; PT Asuransi Takaful Keluarga (Life Insurance) dan PT Asuransi Takaful Umum (General Insurance). Izin operasional PT Asuransi Takaful Keluarga keluar pada 4 Agustus 1994, diresmikan Menteri Keuangan, Mar'ie Muhamad, 25 Agustus 1994. Dan, PT Asuransi Takaful Umum diresmikan pada 2 Juni 1995 melalui SK Menkeu No.247/KMK.017/1995, oleh Menristek/Ketua BPPT, B.J. Habibie.

B. Kesetaraan Payung Hukum

Pada tahun 2014 telah lahir undang-undang perasuransian yang baru, menggantikan Undang-Undang (UU) Nomor 2 tahun 1992 tentang Usaha Perasuransian. Banyak ketentuan di undang-undang asuransi yang baru yang sebelumnya tidak diatur oleh undang-undang asuransi yang lama. UU No. 40 Tahun 2014 memiliki 18 bab dengan 92 pasal, sedangkan UU No. 2 Tahun 1992 memiliki 13 bab dengan 28 pasal saja. Secara substantif, undang-undang asuransi yang baru mengatur lebih lengkap dibandingkan dengan undang-undang asuransi yang lama dilihat dari jumlah rumusan pasal dan jumlah bab yang tercantum. Di antara dua perbedaan utama antara UU No. 40 Tahun 2014 dan UU No. 2 Tahun 1992 adalah diaturnya secara eksplisit asuransi Syariah dengan kedudukan yang sejajar dengan asuransi yang telah ada dan peralihan fungsi pengaturan dan pengawasan terhadap asuransi dari Menteri Keuangan kepada Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Dengan demikian, lahirnya UU Nomor 40 Tahun 2014 tentang Perasuransian menandai dimulainya babak baru kesetaraan asuransi Syariah dan asuransi Konvensional dalam hal payung hukum.

Lahirnya Otoritas Jasa Keuangan (OJK) pada tahun 2011, berdasar pada Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2011 tentang

Otoritas Jasa Keuangan.[18] Fungsi OJK adalah menyelenggarakan sistem pengaturan dan pengawasan yang terintegrasi terhadap keseluruhan kegiatan di dalam sektor jasa keuangan, baik yang beroperasi berdasarkan prinsip Syariah maupun konvensional. Cakupan tugas pengaturan dan pengawasan yang dilakukan oleh OJK meliputi: (i) kegiatan jasa keuangan di sektor Perbankan; (ii) kegiatan jasa keuangan di sektor Pasar Modal; dan (iii) kegiatan jasa keuangan di sektor Perasuransian, Dana Pensiun, Lembaga Pembiayaan, dan Lembaga Jasa Keuangan lainnya, atau dikenal dengan IKNB (Industri Keuangan Non-Bank).[19] Berdasarkan undang-undang, OJK resmi mengambil alih fungsi pengawasan perbankan dari Bank Indonesia sebagai bank sentral dan pengawasan sektor jasa keuangan non-perbankan dari Badan Pengawas Pasar Modal dan Lembaga Keuangan (Bapepam-LK).

Sebelum lahirnya UU No. 40 Tahun 2014, pembinaan dan pengawasan usaha perasuransian dilakukan oleh Menteri Keuangan Republik Indonesia.[20] Tugas pembinaan dan pengawasan tersebut diemban oleh lembaga yang berada di bawah Kementerian Keuangan, yaitu Badan Pengawas Pasar Modal dan Lembaga Keuangan (Bapepam-LK). Usaha perasuransian termasuk dalam sektor jasa keuangan yang diatur dan diawasi oleh Bapepam-LK semenjak UU No. 2 Tahun 1992 tentang Usaha Perasuransian berlaku dan melalui peraturan pelaksanaan Peraturan Pemerintah Nomor 73 Tahun 1992 tentang Penyelenggaraan Usaha Perasuransian. Setelah lahirnya

[18] Undang-Undang No. 21 Tahun 2011 tentang Otoritas Jasa Keuangan

[19] Undang-Undang Nomor 40 Tahun 2014 tentang Perasuransian

[20] Undang-Undang Nomor 40 Tahun 2014 tentang Perasuransian, Pasal. 10.

UU No. 40 Tahun 2014, pengaturan dan pengawasan perasuransian diemban oleh Otoritas Jasa Keuangan.[21]

Fungsi pengaturan dan pengawasan Otoritas Jasa Keuangan dalam hal perasuransian meliputi perizinan usaha perasuransian, tata kelola penyelenggaraan perasuransian, pergantian pemilikan, penggabungan, dan peleburan, serta sampai pada pembubaran, likuidasi, dan kepailitan. UU No. 40 Tahun 2014 mengatur lebih lengkap ruang lingkup kewenangan fungsi pengaturan dan pengawasan yang dapat dilakukan oleh OJK dibandingkan dengan UU No. 2 Tahun 1992. Sistem pengawasan yang dilakukan oleh OJK adalah sistem pengawasan terintegrasi, artinya seluruh kegiatan jasa keuangan yang dilakukan oleh berbagai lembaga keuangan tunduk pada sistem pengaturan dan pengawasan OJK.[22] Pengintegrasian sistem pengaturan dan pengawasan sektor jasa keuangan termasuk perasuransian dalam lembaga independen OJK merupakan langkah maju atas perkembangan sistem keuangan di Indonesia.

Dalam undang-undang yang lama, fungsi pembinaan dan pengawasan hanya meliputi kesehatan keuangan bagi perusahaan asuransi kerugian, perusahaan asuransi jiwa, dan perusahaan reasuransi dan meliputi penyelenggaraan usaha.[23] Sedangkan berkaitan dengan fungsi pengaturan dan pengawasan yang dilakukan oleh OJK yang diatur pada Pasal 60 UU No. 40 Tahun 2014, di antaranya adalah menetapkan peraturan perundang-undangan di bidang perasuransian, memberikan dan mencabut izin Usaha Perasuransian, menyetujui atau menolak memberikan pernyataan pendaftaran bagi konsultan aktuaria, akuntan publik,

---

[21] Undang-Undang Nomor 40 Tahun 2014 tentang Perasuransian, Pasal. 10. Pasal. 57 ayat (1).

[22] Otoritas Jasa Keuangan (OJK), *OJK dan Pengawasan Mikroprudensial,* Jakarta: OJK, 2019

[23] Undang-Undang Nomor 40 Tahun 2014 tentang Perasuransian, Pasal. 11 ayat (1).

penilai, sampai mewajibkan Perusahaan Perasuransian menyampaikan laporan secara berkala.

C. Dual Finance System di Indonesia

Indonesia dan berbagai negara lain, seperti Malaysia, Brunei, dan lain-lain menganut *dual finance system* (sistem keuangan ganda), yakni sistem keuangan konvensional dan Syariah berjalan secara berdampingan dengan payung hukum yang setara dan treatment yang etara sesuai karakteristik masing-masing oleh pemerintah. *Dual finance system* merupakan kelanjutan dari *dual banking system* yang terlebih dahulu berlaku di Indonesia. *Dual banking system* berawal dari lahirnya Undang-Undang No. 10 Tahun 1998 tentang perubahan terhadap Undang-Undang No. 7 Tahun 1992 tentang perbankan, yang di dalamnya sudah memuat tentang operasi perbankan berdasarkan prinsip Syariah.

Undang-Undang No. 10 Tahun 1998 tersebut menjadi landasan hukum bagi perbankan nasional untuk mulai melaksanakan *dual banking system*, yaitu sistem perbankan konvensional dan Syariah yang berjalan secara berdampingan, di mana bank konvensional yang telah ada dibolehkan membuka *Syariah windows*. Sejak itu, didirikan berbagai Unit Usaha Syariah (UUS) di bank konvensional seperti Bank IFI cabang usaha Syariah (1999), Bank Jabar cabang usaha Syariah (2000), Bank BNI 46 Syariah (2000), Bank Bukopin cabang usaha Syariah (2001), BRI Syariah (2001), Bank Danamon Syariah (2002), BII Syariah (2003) dan lain-lain.[24] Di samping itu berdiri pula Bank Umum Syariah (BUS) seperti Bank Syariah Mandiri

[24] Sofyan S. Harahap dan Yuswar Z. Basri (2004), "The History and Development of Islamic Banking in Indonesia, 1990-2002", dalam Bala Shanmugan *et al.* (eds.), *Islamic Banking: An International Perspective.* Serdang: Universti Putra Malaysia Press, h. 42

(BSM) yang sepenuhnya beroperasi secara Syariah (1999) dan Bank Syariah Mega Indonesia (2004).[25]

Sektor keuangan Syariah selain perbankan Syariah juga telah berkembang sejak lama, namun payung hukum yang kuat untuk masing-masing industri secara berangsur-angsur lahir kemudian. Beroperasinya sektor keuangan Syariah selain perbankan Syariah seringnya belum berdasarkan UU, sehingga dinilai belum memiliki payung hukum yang pasti dan kuat. Oleh karena itulah, lahirnya UU No. 40 Tahun 2014 tentang Perasuransian pada tahun 2014 yang menggantikan Undang-Undang (UU) Nomor 2 tahun 1992 tentang Usaha Perasuransian merupakan babak baru asuransi Syariah yang berpayung hukum kuat dan pasti.

Banyak ketentuan di undang-undang asuransi yang baru yang sebelumnya tidak diatur oleh undang-undang asuransi yang lama. UU No. 40 Tahun 2014 memiliki 18 bab dengan 92 pasal, sedangkan UU No. 2 Tahun 1992 memiliki 13 bab dengan 28 pasal saja. Secara substantif, undang-undang asuransi yang baru mengatur lebih lengkap dibandingkan dengan undang-undang asuransi yang lama dilihat dari jumlah rumusan pasal dan jumlah bab yang tercantum. Di antara dua perbedaan utama antara UU No. 40 Tahun 2014 dan UU No. 2 Tahun 1992 adalah diaturnya secara eksplisit asuransi Syariah dengan kedudukan yang sejajar dengan asuransi yang telah ada dan peralihan fungsi pengaturan dan pengawasan terhadap asuransi dari Menteri Keuangan kepada Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Dengan demikian, lahirnya UU Nomor 40 Tahun 2014 tentang Perasuransian menandai dimulainya babak baru kesetaraan asuransi Syariah dan asuransi Konvensional dalam hal payung hukum.

Dalam perkembangannya *dual finance system* telah mengcover hampir seluruh industri keuangan yang ada di Indonesia. Dimana ada praktik keuangan konvensional yang

memungkinkan untuk dapat dioperasikan seusai prinsip-prinsip Syariah, tidak bertentangan dengan prinsip pokok keuangan Islam, maka di situ juga hadir praktik keuangan Syariah. Berikut industri keuangan Syariah yang berkembang di Indonesia sebagai implementasi *dual finance system*.

Tabel 1. Implementasi *Dual Finance System*

No.	Nama Industri
1.	Industri Perbankan Syariah
2.	Industri Pasar Modal Syariah
3.	Saham Syariah
4.	Sukuk
5.	Reksadana Syariah
6.	Industri Asuransi Syariah
7.	Industri Pembiayaan Syariah
8.	Industri Modal Venture Syariah
9.	Penjaminan Syariah
10.	Pegadaian Syariah
11.	Lembaga Pembiayaan Ekspor Indonesia (LPEI)

Sumber: OJK, Road Map IKNB Syariah, 2015-2019, h. 5-15

BAB III
RISIKO DAN ASURANSI

A. Risiko: Makna dan Dampaknya

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, risiko adalah akibat yang kurang menyenangkan (merugikan, membahayakan) dari suatu perbuatan atau tindakan.[26] Risiko adalah segala hal yang bisa terjadi pada diri manusia yang tidak diinginkan untuk terjadi. Dalam definisi lain dinyatakan, risiko adalah a) kemungkinan terjadinya suatu peristiwa yang tidak diinginkan/diharapkan terjadi, atau b) peristiwa atau keadaan yang diinginkan/diharapkan tidak terjadi, keadaan itu lazim dikatakan sebagai kehilangan sebagai penurunan atau pemusnahan nilai ekonomi.[27] Setiap manusia memiliki risiko atas apa pun yang dia lakukan. Selain itu, hidup manusia sendiri juga mengandung banyak risiko. Ada beberapa risiko yang bisa dihindari, dan ada beberapa risiko yang tidak bisa dihindari. Contoh dari risiko yang bisa dihindari adalah risiko kecelakaan atau risiko kecurian. Sedangkan contoh dari risiko yang tidak bisa dihindari adalah risiko kematian.

Efek dari risiko sering kali menimbulkan kerugian yang cukup besar. Adakalanya kerugian dari sisi psikologis, maupun kerugian dari sisi keuangan. Kalau rumah Anda mengalami musibah kebakaran, maka Anda akan mengalami kerugian keuangan yang besarnya setara dengan nilai rumah Anda pada saat kebakaran itu terjadi. Karena itu, penting sekali bagi Anda

[26] https://kbbi.kemdikbud.go.id/entri/risiko

[27] Sri Rejeki Hartono, *Hukum Asuransi dan Perusahaan Asuransi,* Jakarta: Sinar Grafika, 2008, h. 61

untuk mengantisipasi setiap risiko yang mungkin terjadi pada diri Anda.

Kerugian keuangan bisa terjadi bila Anda mengalami kematian, kecelakaan, sakit, atau bila barang milik Anda hilang atau rusak. Kadang-kadang, kerugian keuangan juga bisa terjadi bila Anda mengalami tuntutan hukum dari pihak ketiga, semisal saat Anda menabrak orang lain hingga terluka dan Anda diharuskan untuk mengganti semua biaya pengobatannya. Sekarang, pilihan-pilihan apa saja yang tersedia bagi Anda untuk mengantisipasi risiko?

Tindakan manusia dalam mengatasi berbagai kemungkinan risiko, pada umumnya dibagi menjadi 5 tindakan, yaitu:

1. Menghindari Risiko (*risk avoidance*), yaitu berbuat sesuatu atau tidak berbuat sesuatu agar tidak mendapatkan risiko.
2. Menghadapi/menerima Risiko (*risk assumption or retention*), yaitu berbuat sesuai pilihannya dengan konsekuensi akan berkemungkinan mendapatkan risiko yang mungkin terjadi.
3. Mengurangi/mencegah Risiko (*risk prevention*), yaitu melakukan tindakan tertentu dengan tujuan untuk mengurangi terjadinya risiko.
4. Membagi risiko (*sharing risk*), yaitu melakukan tindakan tertentu dengan membagi kemungkinan risiko yang terjadi pada pihak lain dengan tujuan untuk mengurangi terjadinya risiko yang ditanggung sendiri. Dengan kata lain, jika risiko terjadi, tidak hanya ditanggung sendiri, tetapi dibagi dengan pihak lain.
5. Mengalihkan risiko (*risk transfer*), yaitu kemungkinan risiko yang dapat menimpa dirinya dialihkan kepada pihak lain.

Dalam konteks pembahasan asuransi, pilihan yang kelima adalah pilihan yang tepat sebagai langkah antisipasi risiko. Perusahaan asuransi menyediakan skema untuk transfer risiko dari nasabah ke perusahaan dengan membahayar premi dalam jumlah tertentu. Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), asuransi adalah pertanggungan (perjanjian antara dua pihak, pihak yang satu berkewajiban membayar iuran dan pihak yang lain berkewajiban memberikan jaminan sepenuhnya kepada pembayar iuran apabila terjadi sesuatu yang menimpa pihak pertama atau barang miliknya sesuai dengan perjanjian yang dibuat). Sedangkan menurut Undang-Undang (UU) Nomor 40 Tahun 2014, Asuransi adalah perjanjian antara dua pihak, yaitu perusahaan asuransi dan pemegang polis, yang menjadi dasar bagi penerimaan premi oleh perusahaan asuransi sebagai imbalan untuk: a). memberikan penggantian kepada tertanggung atau pemegang polis karena kerugian, kerusakan, biaya yang timbul, kehilangan keuntungan, atau tanggung jawab hukum kepada pihak ketiga yang mungkin diderita tertanggung atau pemegang polis karena terjadinya suatu peristiwa yang tidak pasti; atau b). memberikan pembayaran yang didasarkan pada meninggalnya tertanggung atau pembayaran yang didasarkan pada hidupnya tertanggung dengan manfaat yang besarnya telah ditetapkan dan/atau didasarkan pada hasil pengelolaan dana.

B. Unsur-Unsur Proses Terjadinya Risiko

Di antara unsur-unsur proses terjadinya risiko adalah sebagai berikut:

1. Chance of Loss (peluang untuk kerugian)

   Chance of Loss (peluang untuk kerugian) itu berkaitan dengan suatu exposure (keterbukaan) terhadap kemungkinan kerugian. Dalam ilmu statistik, chance dipergunakan untuk menunjukkan tingkat probabilitas akan munculnya situasi

tertentu. Namun demikian, sebagian ahli menganggap bahwa tingkat risiko dan tingkat kerugian adalah dua hal yang berbeda.

2. Perils dan Hazard

Perils merupakan peristiwa atau kejadian yang menyebabkan kerusakan, kerugian yang dapat ditimbulkan oleh:

a. Alam (badai, api, tsunami, gempa, longsor, gunung meletus dan lain-lain)

b. Perbuatan manusia (pencurian, huru hara, sabotase)

c. Ekonomis (penurunan tingkat bunga, kebijakan moneter dan lain-lain)

Sedangkan hazard merupakan keadaan atau kondisi yang meningkatkan kemungkinan timbulnya perils atau kondisi yang dapat meningkatkan kemungkinan timbulnya kejadian yang merugikan. Hazard ada 4 macam, yaitu:

a. Phisycal hazard, misalnya lokasi dekat sutet.

b. Moral hazards, yaitu adanya iktikad tidak baik, ketidak jujuran dan lain-lain

c. Morale Hazards, yaitu hazard karena adanya perasaan hati menjadi lalai karena ada keadaan tertentu, misalnya seseorang karena merasa mobilnya sudah diasuransikan, kemudian ia sembrono dalam mengemudikannya di jalan atau sembrono dengan meninggalkan mobil tanpa dikunci.

d. Legal hazard yaitu tindakan mengabaikan peraturan sehingga timbul hazard, misal tidak berhelm, atau lampu kuning menjelang merah menyala, malah tancap gas.

3. Exposure

   Exposure adalah keadaan yang mengandung kemungkinan terjadinya risiko, atau dalam kata lain yaitu obyek yang rentan terhadap resiko dan berdampak pada kinerja perusahaan apabila resiko yang diprediksi benar-benar terjadi.

4. Probability

   Probability: Suatu keadaan yang mengacu pd waktu mendatang tentang kemungkinan terjadinya suatu peristiwa. Faktor probability yang melekat dlm asuransi ada 2 macam:

   1. A Priory Probability: suatu kejadian yang sdh diketahui sebelumnya
   2. Empirical Probability: kejadian yang bisa diketahui dari penglaman sehari-hari. Ini merupakan variabel yang sering dipakai dalam asuransi jiwa, dan berimplikasi pada besar atau kecilnya premi.

5. Hukum Bilangan Besar/The Law of The Large Number

   Hukum yang berkaitan dengan prediksi besarnya kemungkinan terjadinya risiko. Semakin besar jumlah exposure yang diramalkan akan semakin cermat hasil peramalan yang diperoleh. alam teori probabilitas hukum bilangan besar adalah teori yang menggambarkan hasil dari melakukan percobaan yang sama dalam jumlah yang besar; Menurut hukum, rata-rata dari hasil yang diperoleh dari sejumlah besar percobaan harus dekat dengan nilai yang diharapkan, dan cenderung menjadi lebih dekat seiring dengan banyaknya uji yang dilakukan. Hukum bilangan besar penting karena "menjamin" hasil jangka panjang yang stabil untuk rata-rata dari beberapa peristiwa acak.

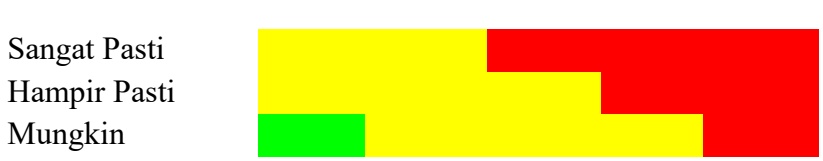
C. Manajemen Risiko dengan Asuransi

Sebagaimana dipaparkan di atas, bahwa setiap manusia memiliki risiko atas apa pun yang dia lakukan, bahkan hidup manusia sendiri juga mengandung banyak risiko. Ada beberapa risiko yang bisa dihindari, dan ada beberapa risiko yang tidak bisa dihindari. Efek dari terjadinya risiko sering kali menimbulkan kerugian yang cukup besar, baik sisi psikologis maupun keuangan. Kerugian keuangan bisa terjadi bila Anda mengalami kematian, kecelakaan, sakit, atau bila barang milik Anda hilang atau rusak. Kadang-kadang, kerugian keuangan juga bisa terjadi bila Anda mengalami tuntutan hukum dari pihak ketiga, semisal saat Anda menabrak orang lain hingga terluka dan Anda diharuskan untuk mengganti semua biaya pengobatannya.

Setelah Anda mengetahui pilihan-pilihan apa saja yang tersedia bagi Anda untuk mengantisipasi risiko, maka langkah Anda selanjutnya adalah dengan menulis risiko-risiko apa saja yang mungkin terjadi pada Anda, serta pilihan apa yang akan Anda gunakan untuk mengantisipasinya, langkah-langkahnya sebagai berikut:

1. Kenali risiko Anda
2. Evaluasi akibatnya apabila risiko itu terjadi.
3. Ambil keputusan tentang pilihan apa yang akan Anda gunakan untuk mengantisipasi risiko tersebut

Matrik risiko berikut dapat dijadikan media untuk menganalisis terkait risiko dan dampaknya.



Sebagaimana disebutkan di atas, bahwa asuransi memiliki peranan penting dalam manajemen risiko, yaitu dengan mentransfer risiko. Berikut dijelaskan lebih detail terkait asuransi, baik yang konvensional maupun yang Syariah.

Asuransi[28] dalam bahasa Inggris disebut dengan dua kata yaitu *assurance* dan *insurance* yang artinya antara lain "*formal guarantee, the action or means of ensuring or making certain, guarantee".*[29] Menurut E R Hardy Ivamy, "*insurance is a contract whereby one person, called the 'insurer' undertakes in return for the agreed consideration, called 'premium' to pay another person called 'assured/insured' a sum of money or its*

[28] Asuransi jiwa di dunia modern muncul pertama kali pada tahun 1583 di kota London, walaupun embrionya sudah ada sejak lebih dari 2.250 sebelum Masehi. Sedangkan asuransi kerugian diperkirakan lahir pada Abad XII di Italia dalam bentuk asuransi pengangkutan (melalui laut dan darat). Selanjutnya berkembang juga di Inggris pada abad XIV. Pada tahun 1680, Edward Llyod, pemilik kedai kopi menyediakan informasi tentang kapal yang akan berlayar dan berita tentang musibah dan situasi di berbagai pelabuhan, kemudian namanya diabadikan menjadi nama organisasi yang dibentuk oleh para asurader, yaitu Llyod's Corporation. Asuransi di Indonesia dimulai pada 31 Desember 1859, ditandai dengan berdirinya lembaga asuransi oleh Belanda di Batavia. Belanda memasukkan asuransi dalam KUHP (BW) dan KUHD dan termuat dalam Staatsblad 1847 dan akhirnya hingga kini asuransi berkembang di Indonesia. Veithzal Rivai, *et.al., Bank and Financial Institution Management, Conventional and Syaria System.* (Jakarta: Rajawali Press, 2007), h. 1001.

[29] *Shorter Oxford English Dictionary*, *ed.* 5, (Oxford: Oxford University Press, 2002), h. 136 dan h. 1393; *Webster's Encyclopedic Unabriaged Dictionary of The English Language*, (New York: Gramercy Books, 1996), h. 91 dan 738.

equivalent on the happening of a specified event".[30] (Suatu kontrak di mana seorang, disebut 'penjamin' asuransi, yang menjalankan, sebagai balas jasa atas imbalan yang telah disetujui yang disebut 'premi', untuk membayar orang lain yang diasuransikan, yang disebut 'tertanggung', sejumlah uang, atau yang senilai, atas suatu kejadian tertentu).

Pengertian substantif asuransi adalah suatu akad yang merupakan alat ekonomi untuk memindahkan risiko kepada *insurer* (perusahaan asuransi) yang mengharuskannya untuk memberikan kepada nasabah/klien-nya (*insured/assured*) sejumlah harta sebagai konsekuensi dari pada akad itu ketika terjadi bencana maupun kecelakaan sebagaimana tertera dalam akad (kontrak), sebagai imbalan dari uang (premium) yang dibayarkan oleh nasabah (*insured*) secara rutin dan berkala atau secara kontan dari klien/nasabah tersebut kepada perusahaan asuransi.[31] Asuransi merupakan salah satu bagian *financial planning* untuk mempersiapkan masa depan yang lebih baik.[32]

Menurut UU Nomor 40 Tahun 2014[33] tentang Perasuransian Pasal 1 ayat 1, asuransi adalah perjanjian antara dua pihak, yaitu

---

[30] Lihat E R Hardy Ivamy, *General Principles of Insurance Law, ed.* 6. (London: Butterworths, 1993), h. 3.

[31] Hendon Redzuan, *et al*., *Risiko dan Insurans.* (Petaling Jaya: Prentice Hall, 2005), h. 54. Lihat juga *The New Encyclopaedia Britannica*, (Chicago: 1985), Vol. XXI, h. 678; Americana Corporation, *The Encyclopaedia Americana,* (New York: Americana Corporation, 1958), Vol. 16, h. 181; George E. Redja, *Principles of Risk Management and Insurance* (Boston: Addison Wesley, 2005), h. 20.

[32] Steve Weisman, *A Guide to Elder Planning: Everything You Need to Know to Protect Yourself Legally and Financially*, (New York: Financial Times Prentice Hall Books, 2003), h. 2

[33] Pada tahun 2014 telah lahir undang-undang perasuransian yang baru, menggantikan Undang-Undang (UU) Nomor 2 tahun 1992 tentang Usaha Perasuransian. Banyak ketentuan di undang-undang asuransi yang baru yang sebelumnya tidak diatur oleh undang-undang asuransi yang lama. UU No. 40 Tahun 2014 memiliki 18 bab dengan 92 pasal, sedangkan UU No. 2 Tahun 1992 memiliki 13 bab dengan 28 pasal saja. Secara substantif, undang-undang asuransi yang baru mengatur lebih lengkap dibandingkan dengan undang-

perusahaan asuransi dan pemegang polis, yang menjadi dasar bagi penerimaan premi oleh perusahaan asuransi sebagai imbalan untuk:

a. memberikan penggantian kepada tertanggung atau pemegang polis karena kerugian, kerusakan, biaya yang timbul, kehilangan keuntungan, atau tanggung jawab hukum kepada pihak ketiga yang mungkin diderita tertanggung atau pemegang polis karena terjadinya suatu peristiwa yang tidak pasti; atau

b. memberikan pembayaran yang didasarkan pada meninggalnya tertanggung atau pembayaran yang didasarkan pada hidupnya tertanggung dengan manfaat yang besarnya telah ditetapkan dan/atau didasarkan pada hasil pengelolaan dana.[34]

Dari paparan di atas, dapat dipahami bahwa suatu kontrak asuransi melibatkan lima syarat pokok yaitu: 1) harus ada pihak yang mengadakan kontrak, 2) peristiwa (musibah) yang dialami harus tidak mengandung unsur kesengajaan, 3) harus ada kesepakatan mengenai jumlah besarnya uang, atau harta yang memiliki nilai yang memungkinkan untuk menjamin bagi orang yang diasuransikan apabila mengalami musibah; 4) besarnya uang pertanggunan telah ditentukan bagi penanggung asuransi sebagai pengembalian pembayaran premi yang dilakukan oleh orang yang mengasu-ransikan diri; dan 5) ketentuan jenis

undang asuransi yang lama dilihat dari jumlah rumusan pasal dan jumlah bab yang tercantum. Di antara dua perbedaan utama antara UU No. 40 Tahun 2014 dan UU No. 2 Tahun 1992 adalah diaturnya secara eksplisit asuransi Syariah dengan kedudukan yang sejajar dengan asuransi yang telah ada dan peralihan fungsi pengaturan dan pengawasan terhadap asuransi dari Menteri Keuangan kepada Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Dengan demikian, lahirnya UU Nomor 40 Tahun 2014 tentang Perasuransian menandai dimulainya babak baru kesetaraan asuransi Syariah dan asuransi Konvensional dalam hal payung hukum.

[34] Undang-Undang Nomor 40 Tahun 2014 tentang Perasuransian

risikonya harus menyangkut kepentingan pihak yang diasuransikan.[35]

Sedangkan pengertian asuransi Syariah[36] dalam UU Nomor 40 Tahun 2014 tentang Perasuransian Pasal 1 ayat 2 adalah sebagai berikut: asuransi Syariah adalah kumpulan perjanjian, yang terdiri atas perjanjian antara perusahaan asuransi Syariah dan pemegang polis dan perjanjian di antara para pemegang polis, dalam rangka pengelolaan kontribusi berdasarkan prinsip Syariah guna saling menolong dan melindungi dengan cara:

a. memberikan penggantian kepada peserta atau pemegang polis karena kerugian, kerusakan, biaya yang timbul, kehilangan keuntungan, atau tanggung jawab hukum kepada pihak ketiga yang mungkin diderita peserta atau pemegang polis karena terjadinya suatu peristiwa yang tidak pasti; atau

b. memberikan pembayaran yang didasarkan pada meninggalnya peserta atau pembayaran yang didasarkan pada hidupnya peserta dengan manfaat yang besarnya telah ditetapkan dan/atau didasarkan pada hasil pengelolaan dana.[37]

Dari definisi tersebut di atas, dapat diketahui terdapat beberapa perbedaan[38] yang prinsipil antara asuransi Syariah dan konvensional. Islam sebagai agama yang lengkap dan *rahmatan*

---

[35] Redzuan, *et al.*, *Risiko dan Insurans*, h. 54.

[36] Asuransi Syariah di dunia, lahir pada tahun 1979 di Sudan. Simon Archer *et.al.*, (ed.), *Takaful Islamic Insurance, Concepts and Regulatory Issues*. (Singapore: John Wiley & Sons, 2009), h. 1. Selanjutnya berkembang terus di berbagai belahan dunia, termasuk Indonesia. Asuransi Syariah di Indonesia lahir pertama kali pada pada 24 Februari 1994 dengan pendirian PT. Syarikat Takaful Indonesia (Takaful Indonesia). PT Asuransi Takaful Keluarga, *Laporan Tahunan 2015*, (Jakarta: PT Asuransi Takaful Keluarga, 2015), h. 23

[37] Undang-Undang Nomor 40 Tahun 2014 tentang Perasuransian

[38] Abdul Ghofur Anshori, *Asuransi Syariah di Indonesia,* (Yogyakarta: UII Press, 2008), h. 17

lil-'alamin menawarkan konsep asuransi Islam yang adil bagi kedua-dua pihak yaitu dengan menerapkan konsep takaful. Istilah yang pada mulanya digunakan adalah *al-ta'min*,[39] akan tetapi kemudian yang lebih populer adalah kata *takaful*. Di samping terdapat akad-akad lain yang menurut sebagian pakar ekonomi Islam sebagai konsep yang mengarah pada asuransi Islam yaitu: *al-Muwalat*,[40] *al-Qasamah,*[41] *'Aqd al-hirasah,*[42]

[39] Istilah ini digunakan pada abad 20-an untuk asuransi Islam. Lihat Joni Tamkin bin Borhan dan Che Zarrina Binti Sa'ari, "The Principle of Takaful (Collective Responsibility) in Islam and Its Practice in the Operation of Syarikat Takaful Malaysia Berhad", dalam *Jurnal Usuluddin,* No. 17, 2003, Kuala Lumpur: Akademi Pengajian Islam Universiti Malaya, 2003) h. 40. Untuk mendapatkan penjelasan lebih lanjut tentang akad *al-ta'min* ini dan hal-hal yang berkait dengannya, lihat 'Abd al-Haq Humaisy dan al-Husein Syawat, *Fiqh al-'Uqud al-Maliyyah.* ('Amman: Dar al-Bayariq, 2001), h. 124-138.

[40] Perjanjian jaminan. Penjamin menjamin seseorang yang tidak memiliki waris dan tidak diketahui ahli warisnya. Penjamin setuju untuk menanggung bayaran dia, jika orang yang dijamin tersebut melakukan jinayah. Apabila orang yang dijamin mati, penjamin boleh mewarisi hartanya sepanjang tidak ada warisnya. Lihat Mohd Fadzli Yusof, *Takaful: Sistem Insurans Islam* (Kuala Lumpur: Utusan Publications & Distributors Sdn Bhd, 1996), h. 8; Mohd. Ma'sum Billah, *Islamic Insurance* (*Takaful*) (Petaling Jaya: Ilmiah Publishers, 2003), h. 4.

[41] Konsep perjanjian ini juga berhubungan dengan jiwa manusia. Sistem ini melibatkan usaha pengumpulan dana dalam sebuah tabungan atau pengumpulan uang iuran dari peserta atau majlis. Manfaatnya akan dibayarkan kepada ahli waris yang dibunuh jika kasus pembunuhan itu tidak diketahui siapa pembunuhnya atau tidak ada keterangan saksi yang layak untuk benar-benar secara pasti mengetahui siapa pembunuhnya. Yusof, *Takaful,* h. 8-9.

[42] Kontrak pengawal Keselamatan. Di dunia Islam terjadi berbagai kontrak antar individu, misalnya ada individu yang ingin selamat lalu ia membuat kontrak dengan seseorang untuk menjaga keselamatannya, dimana ia membayar sejumlah uang kepada pengawal, dengan konpensasi keamanannya akan dijaga oleh pengawal. Billah, *Islamic Insurance,* h. 4.

Daman Khatr al-Tariq,[43] *al-Wadi'ah bi ujr,*[44] *dan Nizam Taqa'ud.*[45] Bentuk-bentuk muamalah ini, karena memiliki kemiripan dengan prinsip-prinsip asuransi Islam, oleh sebagian ulama dianggap sebagai embrio dan acuan operasional asuransi Islam yang dikelola secara profesional.

Kata dasar dari *takaful* ialah *kafala* yang berarti menjamin, menjaga atau memelihara.[46] Sedangkan *takaful* (bentuk masdar) berasal dari kata kerja *takafala* yang berarti *mutual assurance or joint responsibility*,[47] saling menjamin, saling menjaga dan saling memelihara (dengan tujuan meringankan beban).[48] Tujuan penggunaan istilah takaful adalah untuk memberikan signifikansi bahwa kontrak asuransi dalam takaful berdasarkan atau menerapkan elemen-elemen keislaman.[49] Dengan demikian, secara umum asuransi merupakan suatu upaya untuk melindungi kerugian dan juga merupakan suatu cara memanaj risiko.[50] Secara umum, manfaat asuransi sebagai berikut:

---

[43] Kontrak ini merupakan jaminan keselamatan lalu lintas. Para pedagang muslim pada masa lampau ingin mendapatkan perlindungan keselamatan, lalu ia membuat kontrak dengan orang-orang yang kuat dan berani di daerah rawan. Mereka membayar sejumlah uang, dan pihak lain menjaga keselamatan perjalanannya. Billah, *Islamic Insurance,* h. 4.

[44] Dalam kontrak wadiah ini jikalau kerusakan pada barang ketika dikembalikan, maka pihak penerima wadiah wajib menggantinya, karena ketika menitipkan pihak penitip telah membayar sejumlah uang kepada tempat penitipan.

[45] Sistem pensiun yang sudah lama berjalan di dunia Islam. Jadi pegawai suatu instansi berhak mendapat jaminan haritua berupa pensiun, sebagai pampasan dari usahanya ketika ia bekerja pada dahulu.

[46] Ibrahim Anis, *et. al., al-Mu'jam al-Wasit* (Kairo: t.p., t.t.), h. 793.

[47] Salahuddin Ahmed, *Islamic Banking Finance and Insurance.* (Kuala Lumpur: AS Noordeen, 2006), h. 512

[48] Mohd. Ma'sum Billah, *Islamic and Modern Insurance, Principles and Practices* (Petaling Jaya: Ilmiah Publishers, 2003), h. 19; Mohd. Ma'sum Billah, *Shari'ah Standard of Quantum of Damages in Insurance* (Petaling Jaya: Ilmiah Publishers, 2003), h. 23.

[49] Rosly, *Critical Issues*, h. 487.

[50] Mohammad Muslehuddin. 1995. *Asuransi…* hal. 4

a. Memberikan rasa aman dan perlindungan
b. Memberi kepastian
c. Sarana menabung
d. Instrumen pengalihan dan penyebaran risiko
e. Menjadikan hidup lebih tenang, terhindar dari stress
f. Jaminan kredit/pembiayaan
g. Sebagai sarana perencana keuangan

BAB IV
PRINSIP DASAR ASURANSI SYARIAH

A. Dasar-Dasar Syar'i Asuransi Syariah

Allah SWT memerintahkan kepada manusia untuk mempersiapkan hari depan. Allah SWT berfirman QS. An-Nisa/ 04: 09

وَلْيَخْشَ الَّذِينَ لَوْ تَرَكُوا مِنْ خَلْفِهِمْ ذُرِّيَّةً ضِعَافًا خَافُوا عَلَيْهِمْ فَلْيَتَّقُوا اللَّهَ وَلْيَقُولُوا قَوْلاً سَدِيدًا

"Dan hendaklah takut kepada Allah orang-orang yang seandainya meninggalkan di belakang mereka anak-anak yang lemah, yang mereka khawatir terhadap (kesejahteraan) mereka. Oleh sebab itu hendaklah mereka bertakwa kepada Allah dan hendaklah mereka mengucapkan perkataan yang benar."

Ayat ini menjelaskan tentang pentingnya planning atau perencanaan yang matang dalam mempersiapkan hari depan, baik itu Hari Akhirat maupun hari-hari ke depan saat manusia masih di dunia. Nabi Yusuf as, dicontohkan dalam Al-Qur'an membuat sistem proteksi menghadapi kemungkinan yang buruk di masa depan (QS. Yusuf/ 12: 43– 49).

Berasuransi tidak berarti menolak takdir atau menghilangkan ketawakalan kepada Allah SWT, karena pada dasarnya takdir terjadi setelah setelah manusia berpikir dengan baik, bekerja dengan penuh kesungguhan, teliti dan cermat. Di samping itu, segala sesuatu yang terjadi di dunia ini, semuanya ditentukan oleh Allah SWT. Adapun manusia hanya diminta untuk berusaha semaksimal mungkin. Allah SWT berfirman QS. Attaghabun/ 64 : 11

مَا أَصَابَ مِنْ مُصِيبَةٍ إِلاَّ بِإِذْنِ اللَّهِ

Artinya: Tidak ada sesuatu musibahpun yang menimpa seseorang kecuali dengan izin Allah.

Jadi pada dasarnya Islam mengakui bahwa kecelakaan, musibah dan kematian merupakan qodho dan qodar Allah yang tidak dapat ditolak. Hanya kita diminta untuk membuat perencanaan hari depan (QS. A-Hasyr/ 59 : 18):

يَاأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَلْتَنْظُرْ نَفْسٌ مَا قَدَّمَتْ لِغَدٍ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ

"Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah setiap diri memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat), dan bertakwalah kepada Allah, sesungguhnya Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan."

B. Asuransi dan Asuransi Syariah

Asuransi dalam bahasa Inggrisnya disebut dengan dua kata yaitu *assurance*[51] dan *insurance*[52] yang artinya antara lain *formal guarantee, the action or means of ensuring or making certain, guarantee.* Asuransi, makna substantifnya adalah sebuah akad yang merupakan alat ekonomi untuk memindahkan resiko kepada *insurer* (perusahaan asuransi) yang mengharuskannya untuk memberikan kepada nasabah/klien-nya (*insured/assured*) sejumlah harta sebagai konsekuensi dari pada akad itu ketika terjadi bencana maupun kecelakaan sebagaimana tertera dalam akad (kontrak), sebagai imbalan dari uang (premium) yang dibayarkan oleh nasabah (*insured*) secara rutin dan berkala atau

[51] *Shorter Oxford English Dictionary* (2002), ed. 5, Oxford: Oxford University Press, h. 136; *Webster's Encyclopedic Unabriaged Dictionary of The English Language* (1996), New York: Gramercy Books, h. 91.

[52] *Shorter Oxford English Dictionary,* h. 1393; *Webster's Encyclopedic Unabriaged Dictionary of The English Language,* h. 738.

secara kontan dari klien/nasabah tersebut kepada perusahaan asuransi.[53]

Dari pengertian di atas dapat diketahui bahwa asuransi adalah termasuk akad yang mengandung unsur *gharar* (ketidakpastian) dan *maysir* (perjudian) karena masing-masing dari kedua belah pihak yang bertransaksi tidak mengetahui (pada saat mereka melakukan akad) ukuran atau nilai yang akan mereka berikan atau yang akan mereka peroleh secara pasti. Bisa jadi *insured* baru membayar premi satu kali kemudian terjadi kecelakaan maka dengan demikian ia berhak mendapatkan imbalan dari pihak *insurer* sesuai dengan kontrak, dan bisa jadi pula *insured* membayar semua premi tapi tidak mendapat imbalan materi apapun karena tidak terjadi kecelakaan.

Oleh karena itu Islam sebagai agama yang lengkap dan *rahmatan lil-'alamin* menawarkan konsep asuransi Islam yang adil bagi kedua-dua pihak yaitu dengan menerapkan konsep takaful. Istilah yang pada mulanya digunakan adalah *al-ta'min*,[54]

---

[53] Hendon Redzuan et al. (2005), *Risiko dan I nsurans.* Petaling Jaya: Prentice Hall, h. 54. Menurut E R Hardy Ivamy, insurance is a contract whereby one person, called the 'insurer' undertakes in return fr the agreed consideration, called 'premium' to pay another person called 'assured/insured' a sum of money or its equivalent on the happening of a specified event. Lihat E R Hardy Ivamy (1993), *General Principles of Insurance Law,* ed. 6. London: Butterworths, h. 3. Lihat juga *The New Encyclopaedia Britannica*, (1985) Chicago, Vol. XXI, h. 678; Americana Corporation (1958), *The Encyclopaedia Americana,* Vol. 16, New York: Americana Corporation, h. 181; George E. Redja (2005), *Principles of Risk Management and Insurance.* Boston: Addison Wesley, h. 20.

[54] Istilah ini digunakan pada abad 20-an untuk asuransi Islam. Lihat Joni Tamkin bin Borhan dan Che Zarrina Binti Sa'ari (2003), "The Principle of Takaful (Collective Responsibility) in Islam and Its Practice in the Operation of Syarikat Takaful Malaysia Berhad", dalam *Jurnal Usuluddin,* No. 17, 2003, Kuala Lumpur: Akademi Pengajian Islam Universiti Malaya, h. 40. Untuk mendapatkan penjelasan lebih lanjut tentang akad *al-ta'min* ini dan hal-hal yang berkait dengannya, lihat 'Abd al-Haq Humaisy dan al-Husein Syawat

akan tetapi kemudian yang lebih populer adalah kata takaful. Kata dasar dari *takaful* ialah *kafala* yang berarti menjamin, menjaga atau memelihara.[55] Sedangkan *takaful* (bentuk masdar) berasal dari kata kerja *takafala* yang berarti saling menjamin, saling menjaga dan saling memelihara (dengan tujuan meringankan beban).[56] Tujuan penggunaan istilah takaful adalah untuk memberikan signikansi bahwa kontrak asuransi dalam takaful berdasarkan atau menerapkan elemen-elemen keislaman.[57]

Di dalam Al-Quran terdapat perkataan-perkataan *kafala* dan *yakfulu* yang memberi makna memelihara atau menjaga. Misalnya firman Allah SWT berikut:

فَتَقَبَّلَهَا رَبُّهَا بِقَبُولٍ حَسَنٍ وَأَنْبَتَهَا نَبَاتًا حَسَنًا وَكَفَّلَهَا زَكَرِيَّا

"Maka Tuhannya menerima ia sebagai nazar dengan penerimaan yang baik, dan mendidiknya dengan pendidikan yang baik dan Allah menjadikan Zakaria pemeliharanya (penjaganya)..." (Terjemahan Q.S. 'Ali-'Imran (3): 37).

C. Pengertian Takaful dalam Muamalah

Saling memikul resiko diantara sesama muslim sehingga antara satu dengan yang lainnya menjadi penanggung atas resiko yang lainnya. Saling pikul resiko ini dilakukan atas dasar saling tolong menolong dalam kebaikan dengan cara, setiap orang

(2001), *Fiqh al-'Uqud al-Maliyyah.* 'Amman (Jordan): Dar al-Bayariq, hh. 124-138.

[55] Ibrahim Anis *et al.* (t.t.), *al-Mu'jam al-Wasit,* juz. 2. Kairo: T.P., h. 793.

[56] Mohd. Ma'sum Billah (2003a), *Islamic and Modern Insurance, Principles and Practices.* Petaling Jaya: Ilmiah Publishers, h. 19; *Idem* (2003c), *Shari'ah Standard of Quantum of Damages in Insurance.* Petaling Jaya: Ilmiah Publishers, h. 23.

[57] Saiful Azhar Rosly (2005), *Critical Issues on Islamic Banking and Financial Markets.* Kuala Lumpur: Dinamas Publishing, h. 487.

mengeluarkan dana kebajikan (baca; *tabarru'*) yang ditujukan untuk menanggung resiko tersebut.

Takaful dengan pengertian seperti ini sesuai dengan firman Allah SWT QS. Al-Maidah/ 5 : 2 :

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَى وَلا تَعَاوَنُوا عَلَى ٱلإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ

Prinsip Bertakaful Sebagaimana Digambarkan Hadits

Dalam sebuah riwayat digambarkan:

عَنْ النُّعْمَانِ بْنِ بَشِيرٍ قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ مَثَلُ الْمُؤْمِنِينَ فِي تَوَادِّهِمْ وَتَرَاحُمِهِمْ وَتَعَاطُفِهِمْ مَثَلُ الْجَسَدِ إِذَا اشْتَكَى مِنْهُ عُضْوٌ تَدَاعَى لَهُ سَائِرُ الْجَسَدِ بِالسَّهَرِ وَالْحُمَّى (رواه مسلم)

"Dari Nu'man bin Basyir ra, Rasulullah SAW bersabda, 'Perumpamaan persaudaraan kaum muslimin dalam cinta dan kasih sayang diantara mereka adalah seumpama satu tubuh. Bilamana salah satu bagian tubuh merasakan sakit, maka akan dirasakan oleh bagian tubuh yang lainnya, seperti ketika tidak bisa tidur atau ketika demam." (HR. Muslim)

Hadits ini menggambarkan tentang adanya saling tolong menolong dalam masyarakat Islami. Dimana digambarkan keadaannya seperti satu tubuh; jika ada satu anggota masyarakat yang sakit, maka yang lain ikut merasakannya. Minimal dengan menjenguknya, atau bahkan memberikan bantuan. Dan terkadang bantuan yang diterima, jumlahnya melebihi 'biaya' yang dikeluarkan untuk pengobatan. Sehingga terjadilah 'surplus', yang minimal dapat mengurangi 'beban' penderitaan orang yang terkena musibah. Hadits ini menjadi dasar filosofi tegaknya sistem Asuransi Syariah.

Hadis-hadis yang menjadi rujukan fatwa DSN MUI dalam memutuskan pedoman asuransi Shariah, di antaranya hadis tentang meringankan beban yang ditanggung oleh orang mukmin

yang kesusahan adalah suatu perbuatan mulia dan akan mendapatkan balasannya yang baik di akhirat kelak. Hadis yang dimaksud adalah sebagai berikut:

وَعَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رضي الله عنه قَالَ: قَالَ رَسُولُ اَللَّهِ صلى الله عليه وسلم (مَنْ نَفَّسَ عَنْ مُؤْمِنٍ كُرْبَةً مِنْ كُرَبِ اَلدُّنْيَا, نَفَّسَ اَللَّهُ عَنْهُ كُرْبَةً مِنْ كُرَبِ يَوْمِ اَلْقِيَامَةِ , وَمَنْ يَسَّرَ عَلَى مُعْسِرٍ, يَسَّرَ اَللَّهُ عَلَيْهِ فِي اَلدُّنْيَا وَالْآخِرَةِ, وَمَنْ سَتَرَ مُسْلِمًا, سَتَرَهُ اَللَّهُ فِي اَلدُّنْيَا وَالْآخِرَةِ, وَاَللَّهُ فِي عَوْنِ اَلْعَبْدِ مَا كَانَ اَلْعَبْدُ فِي عَوْنِ أَخِيهِ) أَخْرَجَهُ مُسْلِمٌ[58]

Dari zahro Hurairah Radliyallaahu 'anhu bahwa Rasulullah Shallallaahu 'alaihi wa Sallam bersabda: "Barangsiapa melepaskan kesusahan seorang muslim dari kesusahan dunia, Allah akan melepaskan kesusahannya pada hari kiamat; barangsiapa memudahkan seorang yang mendapat kesusahan, Allah akan memudahkan urusannya di dunia dan akhirat; dan barangsiapa menutupi (aib) seorang muslim, Allah akan menutupi (aibnya) di dunia dan Akhirat; dan Allah selalu akan menolong hambanya selama ia menolong saudaranya." (H.R. Muslim, Nomor Hadis 2699).

Hadis lainnya adalah hadis yang menyatakan bahwa Islam memerintahkan berdirinya sebuah masyarakat yang tegak di atas dasar saling membantu dan saling menopang, karena setiap muslim terhadap muslim yang lainnya sebagaimana sebuah bangunan yang saling-menguatkan sebagian kepada sebagian yang lain. Hadis yang dimaksud adalah sebagai berikut:

عن عبد الله بن عمر رضي الله عنهما قال :قال رسول الله صلى الله عليه و سلم : اَلْمُسْلِمُ اَخُوَاْلْمُسْلِمِ لَا يَظْلِمُهُ وَلَا يُسْلِمُهُ وَ مْن كَا نَ فِيْ حَا جَةِ اَ خِيْهِ كَا نَ اللّٰهُ فِيْ حَا جَتِهِ وَ مَنْ فَرَّجَ

[58] Imam Abul Husain Muslim bin al-Hajjaj al-Qusyairi an-Naisaburi, *Sahih Muslim/Al-Jami` ash-Shahih*, (Beirut: Dar al-Kutub al-Ilmiyyah, 1991), cet. 1, Hadis Nomor 2699, Dalam Bab Kitab al-Dzikr wa al-Du'a.

عَنْ مُسْلِمٍ كُرْبَةً فَرَّجَ اللهُ عَنْهُ كُرْبَةً مِنْ كُرَبِ يَوْمِ ٱلْقِيَامَةِ وَ مَنْ سَتَرَ مُسْلِمًا سَتَرَهُ اللهُ يَوْمَ ٱلْقِيَامَةِ. (رواه البخا ري)[59]

Dari Abdullah bin 'Umar r.a. berkata, Rasulullah Saw bersabda, 'Orang Muslim itu saudara orang Muslim lainnya, tidak menzhaliminya dan tidak membiarkan-nya. Barangsiapa yang (mencukupi) kebutuhan saudaranya, maka Allah akan (mencukupkan) kebutuhannya pula, dan barangsiapa yang meringankan beban kesedihan seorang Muslim, maka Allah akan meringankan beban kesedihan hari Kiamat darinya. Barangsiapa menutupi (aib) seorang Muslim, maka Allah akan menutupi (aib) nya kelak pada hari Kiamat. (Diriwayatkan Al-Bukhari, Muslim, Abu Dawud, An-Nasa'i dan At-Tirmidzi).

Rasul juga bersabda:

عَنْ اَ بِيْ مُو سىَ اَلْاَشْعَرِيْ رَضِيَ اللهُ عَنْهُ ا ن لنَّبِيَّ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَ سَلَّمَ قَا لَ : الْمُؤْمِنُ لِلْمُؤْمِنِ كَا لْبُنْيَانِ يَشُدُّ بَعْضهُ بعضا وَ شَبَّكَ بَيْنَ اَصَا بِعِهِ. (رواه البخاري)[60]

Dari Abu Musa Al-Asy'ari r.a. dari Nabi Shallallahu 'alaihi wa sallam bersabda, "Seorang mukmin terhadap sesama mukmin bagaikan satu bangunan, sebagiannya mengokohkan bagian yang lain, lalu Nabi menggenggamkan jarinya". (H.R. Bukhari).

Hadis-hadis tersebut menganjurkan pada sesama muslim untuk saling tolong menolong, saling memperhatikan keadaan sesama muslim, saling melindungi, dan menghindarkan diri dari perbuatan menzalimi pihak lain. Islam juga menghendaki agar keturunan dari kaum muslimin itu dalam kondisi berkecukupan, tidak menjadi beban bagi manusia lain. Hadis Rasulullah SAW sebagai berikut:

---

[59] Muhammad bin Ismail al-Bukhari, *Sahih Bukhari/Al-Jami` ash-Shahih*, (Beirut: Dar Ibnu Kasir, 2002), Hadis Nomor 2310, Dalam Bab Kitab al-Madhalim wa al-Ghasb.

[60] *Ibid.*, Hadis Nomor 2446, Bab Kitab al-Madhalim wa al-Ghasb.

عَنْ عَامِرِ بْنِ سَعْدٍ عَنْ أَبِيهِ قَالَ عَادَنِى النَّبِىُّ – صلى الله عليه وسلم – فِى حَجَّةِ الْوَدَاعِ مِنْ وَجَعٍ ، أَشْفَيْتُ مِنْهُ عَلَى الْمَوْتِ ، فَقُلْتُ يَا رَسُولَ اللَّهِ بَلَغَ بِى مِنَ الْوَجَعِ مَا تَرَى ، وَأَنَا ذُو مَالٍ وَلاَ يَرِثُنِى إِلاَّ ابْنَةٌ لِى وَاحِدَةٌ أَفَأَتَصَدَّقُ بِثُلُثَىْ مَالِى قَالَ « لاَ » . قُلْتُ أَفَأَتَصَدَّقُ بِشَطْرِهِ قَالَ « لاَ » . قُلْتُ فَالثُّلُثِ قَالَ « وَالثُّلُثُ كَثِيرٌ ، إِنَّكَ أَنْ تَذَرَ وَرَثَتَكَ أَغْنِيَاءَ خَيْرٌ مِنْ أَنْ تَذَرَهُمْ عَالَةً يَتَكَفَّفُونَ النَّاسَ ، وَلَسْتَ تُنْفِقُ نَفَقَةً تَبْتَغِى بِهَا وَجْهَ اللَّهِ إِلاَّ أُجِرْتَ بِهَا ، حَتَّى اللُّقْمَةَ تَجْعَلُهَا فِى فِى امْرَأَتِكَ[61]

Dari ‘Amir bin Sa’ad, dari ayahnya, Sa’ad, ia adalah salah seorang dari sepuluh orang yang dijamin masuk surga- berkata, “Rasulullah *shallallahu ‘alaihi wa sallam* menjengukku ketika haji Wada’, karena sakit keras. Aku pun berkata, “Wahai Rasulullah, sesungguhnya sakitku sangat keras sebagaimana yang engkau lihat. Sedangkan aku mempunyai harta yang cukup banyak dan yang mewarisi hanyalah seorang anak perempuan. Bolehkah saya sedekahkan 2/3 dari harta itu?” Beliau menjawab, “Tidak.” Saya bertanya lagi, “Bagaimana kalau separuhnya?” Beliau menjawab, “Tidak.” Saya bertanya lagi, “Bagaimana kalau sepertiganya?” Beliau menjawab, “Sepertiga itu banyak (atau cukup besar). Sesungguhnya jika kamu meninggalkan ahli warismu kaya, itu lebih baik daripada kamu meninggalkan mereka dalam keadaan miskin sehingga mereka terpaksa meminta-minta kepada sesama manusia. Sesungguhnya apa yang kamu nafkahkan dengan maksud untuk mencari ridha Alah pasti kamu diberi pahala, termasuk apa yang dimakan oleh istrimu.*”* (H.R. Muslim).

Kaidah fiqh yang dijadikan rujukan fatwa DSN MUI adalah kaidah tentang prinsip dasar muamalah, kemudharatan harus dihindarkan sedapat mungkin, bahkan sebisa mungkin

[61] Imam Abul Husain Muslim*, Sahih*, Hadis Nomor 1628, dalam Bab Kitab al-Wasiyyah.

dihilangkan. Kaidah tentang prinsip dasar Mua'malah adalah sebagai berikut:

ٱلْأَصْلُ فِى الْمُعَامَلاَتِ ٱلإِبَاحَةُ إِلاَّ أَنْ يَدُلَّ دَلِيْلٌ عَلَى تَحْرِيْمِهَا[62]

"Hukum asal *mu'amalah* adalah bahwa segala sesuatunya dibolehkan kecuali ada dalil yang melarangnya (dalam al-Quran dan al-Sunnah)".

Prinsip-prinsip utama takaful,[63] dapat dijelaskan sebagai berikut:

a. Prinsip tolong menolong

Asuransi Islam merupakan suatu kontrak saling melindungi antara dua pihak, di mana terdapat unsur saling tolong menolong antara keduanya untuk tujuan kebaikan. Kontrak semacam ini dibenarkan oleh Allah, sesuai firman-Nya dalam Q.S. al-Maidah (5): 2. Tolong menolong dalam takaful mestilah dalam hal kebaikan dan ketaqwaan. Hal-hal yang bertentangan dengan Syarak seperti bunuh diri, mati karena minum khamr dan lain-lain yang bertentangan dengan Syarak tidak akan dilindungi oleh takaful karena perbuatan tersebut adalah perbuatan dosa.

b. Prinsip Pengorbanan

Prinsip ini dimanifestasikan dengan dipakainya konsep tabarru' sebagai konsep dasar dalam asuransi Islam. Pengorbanan untuk sesama saudara muslim merupakan suatu perbuatan mulia yang akan mendapatkan balasan dari Allah di akhirat. Sebagaimana hadis Nabi yang artinya,

---

[62] Al-Imam Jalaluddin Abd. Rahman al-Suyuti (1998), *Al-Asybah wa al-Naza'ir fi Qawa'id wa Furu' Fiqh al-Syafi'iyyah,* jil. 1. Muhaqqiq: Muhammad Hasan Muhammad Hasan Isma'il. Beirut: Dar al-Kutub al-'Ilmiyyah, h. 131.

[63] Redzuan, *et. al.*, *Risiko dan Insurans,* h. 528-530; Syed Mohd. Ghazali Wafa Syed Adwam Wafa, *et. al.*, *Pengantar Perniagaan Islam* (Petaling Jaya: Prentice Hall Pearson Malaysia Sdn. Bhd., 2005), h. 323-325.

"Barangsiapa memenuhi hajat saudaranya, niscaya Allah akan memenuhi hajatnya". (HR Bukhari Muslim).

c. Prinsip jaminan

Setiap umat Islam hendaklah saling menjamin keselamatan dan kesejahteraan saudaranya. Sebagaimana digambarkan oleh hadis Rasulullah SAW yang artinya, "Seorang mukmin terhadap sesama mukmin bagaikan satu bangunan, sebagiannya mengokohkan bagian yang lain, lalu Nabi menggenggamkan jarinya". (H.R. Bukhari dan Muslim).

d. Prinsip keselamatan, kesejahteraan dan perlindungan.

Prinsip ini mengandung pengertian bahwa jika seorang muslim ditimpa musibah, saudara-saudaranya harus membelanya secara proaktif. Keperluan untuk mendapatkan keselamatan, kesejahteraan dan perlindungan merupakan suatu kebutuhan yang alami (*tabi'i*), sebagaimana firman Allah yang artinya, "Yang telah memberi makanan kepada mereka untuk menghilangkan lapar dan mengamankan mereka dari rasa ketakutan.[64]

D. Takaful sebagai Asuransi Islam

Dari penjelasan di atas dapat diketahui bahwa asuransi adalah termasuk akad yang mengandung unsur *gharar* (ketidakpastian) dan *maysir* (perjudian) karena masing-masing dari kedua belah pihak yang bertransaksi tidak mengetahui (pada saat mereka melakukan akad) ukuran atau nilai yang akan mereka berikan atau yang akan mereka peroleh secara pasti. Bisa jadi *insured* baru membayar premi satu kali kemudian terjadi kecelakaan maka dengan demikian ia berhak mendapatkan

[64] *Al-Qur'an dan Terjemahnya,* (Solo: Kementerian Agama Republik Indonesia, Penerbit Abyan, 2014), h. 601.

imbalan dari pihak *insurer* sesuai dengan kontrak, dan bisa jadi pula *insured* membayar semua premi tapi tidak mendapat imbalan materi apapun karena tidak terjadi kecelakaan.

Oleh karena itu Islam sebagai agama yang lengkap dan *rahmatan lil-'alamin* menawarkan konsep asuransi Islam yang adil bagi kedua-dua pihak yaitu dengan menerapkan konsep takaful. Istilah yang pada mulanya digunakan adalah *al-ta'min*,[65] akan tetapi kemudian yang lebih populer adalah kata takaful. Kata dasar dari *takaful* ialah *kafala* yang berarti menjamin, menjaga atau memelihara.[66] Sedangkan *takaful* (bentuk masdar) berasal dari kata kerja *takafala* yang berarti saling menjamin, saling menjaga dan saling memelihara (dengan tujuan meringankan beban), *guaranteeing each other*.[67] Tujuan penggunaan istilah takaful adalah untuk memberikan signikansi bahwa kontrak asuransi dalam takaful berdasarkan atau menerapkan elemen-elemen keislaman.[68]

Pada dasarnya, secara substansial takaful mempunyai persamaan tujuan dengan asuransi konvensional yaitu merupakan instrumen untuk membantu golongan yang tidak

---

[65] Istilah ini digunakan pada abad 20-an untuk asuransi Islam. Lihat Joni Tamkin bin Borhan dan Che Zarrina Binti Sa'ari (2003), "The Principle of Takaful (Collective Responsibility) in Islam and Its Practice in the Operation of Syarikat Takaful Malaysia Berhad", dalam *Jurnal Usuluddin,* No. 17, 2003, Kuala Lumpur: Akademi Pengajian Islam Universiti Malaya, h. 40. Untuk mendapatkan penjelasan lebih lanjut tentang akad *al-ta'min* ini dan hal-hal yang berkait dengannya, lihat 'Abd al-Haq Humaisy dan al-Husein Syawat (2001), *Fiqh al-'Uqud al-Maliyyah.* 'Amman (Jordan): Dar al-Bayariq, hh. 124-138.

[66] Ibrahim Anis *et al.* (t.t.), *al-Mu'jam al-Wasit,* juz. 2. Kairo: T.P., h. 793.

[67] Mohd. Ma'sum Billah (2003a), *Islamic and Modern Insurance, Principles and Practices.* Petaling Jaya: Ilmiah Publishers, h. 19; *Idem* (2003c), *Shari'ah Standard of Quantum of Damages in Insurance.* Petaling Jaya: Ilmiah Publishers, h. 23.

[68] Saiful Azhar Rosly (2005), *Critical Issues on Islamic Banking and Financial Markets.* Kuala Lumpur: Dinamas Publishing, h. 487.

bernasib baik kerana ditimpa musibah.[69] Dengan kata lain, takaful maupun asuransi konvensional bertujuan untuk saling membantu untuk memikul musibah yang mungkin akan menimpa sebagian mereka atau meringankan kerugian sebagian anggota. Asuransi konvensional merupakan suatu cara modern untuk memindahkan risiko yang mungkin terjadi dari *insured* kepada *insurer* dengan mekanisme transaksi yang tertentu, sedangkan takaful juga merupakan cara modern untuk saling membantu berdasarkan Syariah dengan menerapkan konsep saling membantu (*takaful*) untuk memikul musibah yang mungkin akan menimpa sebagian dari anggota yang menyertai takaful atau meringankan kerugian sebagian anggota.[70]

Walaupun secara substansial takaful dan asuransi konvensional mempunyai persamaan tujuan, akan tetapi terdapat perbedaan fundamental yang menjadikan asuransi konvensional bertentangan dengan Syariah (dilarang) dan takaful sesuai Syariah (dibolehkan), yaitu karena transaksi dalam asuransi konvensional terdapat unsur-unsur yang bertentangan dengan Syari'ah, yaitu adanya unsur riba, gharar, dan maysir, sehingga menjadikan asuransi konvensional bertentangan dengan Syari'ah.[71] Sedangkan asuransi Islam yang berasaskan takaful

---

[69] Afzalur Rahman (1979), *Economics Doctrines of Islam, Banking and Insurance,* Vol. 4. London: The Muslim Schools Trust London, h. 78.

[70] Joni Tamkin bin Borhan dan Che Zarrina Binti Sa'ari (2003), *op.cit.,* h. 34.

[71] Mohd. Ma'sum Billah (2003b), *Islamic Insurance* (*Takaful*). Petaling Jaya: Ilmiah Publishers, h. 1; Muhammad Nejatullah Siddiqi (1981), *Muslim Economic Thinking, A Survey of Contemporary Literature.* Leicester: The Islamic Foundation, h. 27; Mohammad Muslehudin (1978), *Insurance and Islamic Law.* Lahore: Islamic Publication Limited, Diterjemahkan oleh Izuddin Hj. Mohamed (1989), *Insuran dan Hukum Islam.* Kuala Lumpur: Dewan Bahasa dan Pustaka, h. 117; Joni Tamkin bin Borhan dan Che Zarrina Binti Sa'ari (2003), *op.cit.,* h. 41; Chaudhry Mohamad Sadiq (1995), "Islamic Insurance (Takafol): Concept and Practice" dalam *Encyclopaedia of Islamic Banking and Insurance.* London: Institute of Islamic Banking and Insurance,

menawarkan konsep asuransi yang bebas dari unsur-unsur terlarang tersebut.[72]

Takaful merupakan sistem asuransi Islam yang berasaskan prinsip muamalah Islam. Konsep, instrumen dan mekanisme yang diterapkan dalam takaful berbeda dengan asuransi konvensional. Konsep takaful bisa menggambarkan suatu mekanisme asuransi yang berasaskan pada hubungan persaudaraan, rasa saling tangung jawab dan saling bekerjasama di kalangan peserta takaful. Konsep dasar yang digunakan adalah asas saling menjamin antar peserta yang mengikuti takaful.[73] Jadi, takaful ini berbeda dengan asuransi konvensional yang berasaskan pemindahan resiko kepada pihak lain. Resiko dalam takaful bukan dipindahkan kepada pihak lain, tetapi ditanggung bersama di antara kalangan peserta yang mengikuti takaful. Oleh karena itu semua peserta dikenakan iuran sumbangan takaful yang disebut *tabarru'* yang merupakan sumbangan khairat (kebajikan). Untuk memudahkan memanaj dana *tabarru'* itu maka perlulah dibentuk perusahaan takaful yang mengendalikan dana *tabarru'* itu secara profesional. Jika terjadi kecelakaan atau kerugian yang menimpa salah satu peserta takaful, setiap peserta bersetuju untuk membantu peserta yang mengalami musibah

h. 198; Frank E. Vogel dan Samuel L. Hayes (1998), *Islamic Law and Finance.* The Hague: Kluwer Law International, h. 150.

[72] Nik Norzrul Thani *et al.* (2003), *Law and Practice of Islamic Banking and Finance.* Petaling Jaya: Sweet and Maxweel Asia, h. 153; Joni Tamkin bin Borhan dan Che Zarrina Binti Sa'ari (2003), *op.cit.,* h. 4.

[73] Chaudhry Mohamad Sadiq (1995), *op.cit.,* h. 198; Mohd Fadzli Yusof (1996), *Takaful: Sistem Insurans Islam*. Kuala Lumpur: Utusan Publications & Distributors Sdn Bhd, hh. 11-13; Frank E. Vogel dan Samuel L. Hayes (1998), *op.cit.,* hh. 151-152.

itu.[74] Untuk lebih jelasnya, konsep dasar takaful dapat dilihat dalam skema berikut:

Sumber: Hendon Redzuan *et al.,* (2005: 526)

Dalam skema di atas, jelaslah bahwa pihak manajemen takaful bukanlah pemilik dana, tetapi mereka berperan sebagai pemegang amanah dari para peserta untuk mengurus dana takaful itu sesuai dengan syariat Islam. Dana takaful tersebut digunakan untuk membayar peserta yang terkena musibah, investasi, dan juga biaya operasional. Oleh karena itu, falsafah yang mendasari takaful adalah keikhlasan. Dengan mekanisme ini, takaful dapat terbebas dari unsur gharar dan maysir (perjudian).

E. Kenapa perlu ada Asuransi Syariah?

Asuransi konvensional bertentangan dengan Syariah karena dalam transaksinya mengandung unsur-unsur yang dilarang oleh

[74] Joni Tamkin bin Borhan (2002), "The Framework and Practice of Islamic Insurance in Malaysia", dalam *AL-JAMI'AH Journal of Islamic Studies,* Vol. 40, No. 1, Januari-Juni 2002, Yogyakarta: IAIN Sunan Kalijaga, hh. 64-65.

Syariah yaitu unsur gharar, maysir dan riba.[75] Oleh karena itu, perlu ada asuransi yang sesuai dengan Syariah. Penjelasan terhadap adanya unsur-unsur tersebut dalam transaksi asuransi konvensional adalah sebagai berikut:

1. Gharar

Sebagaimana telah dijelaskan pada bab 2, bahwa gharar adalah segala transaksi yang tidak jelas (*ghairu ma'lum/unknown*) dalam hal-hal khususnya atau tidak jelas hasil atau konsekuensinya (*majhul 'aqibah*).[76] Gharar merupakan suatu perbuatan penipuan atau muslihat dan memberikan penderitaan dengan kebatilan atau kebohongan (*batil*) yang bertentangan dengan kebenaran (*haq*).[77] Dengan demikian satu pihak mendapat keuntungan sementara pihak yang lain tidak menerimanya. Gharar terjadi karena: (1) kurangnya informasi (baik berkaitan dengan sifat, spesifikasi, harga, waktu penyerahan) tentang objek kontrak pada pihak yang berkontrak, dan (2) objek kontrak tidak ada.[78] Transaksi yang mengandung unsur gharar dapat

---

[75] Mohd. Ma'sum Billah (2003b), *Islamic Insurance...*, hlm. 1; Muhammad Nejatullah Siddiqi (1981), *Muslim...,* hlm. 27; Mohammad Muslehudin (1978), *Insurance...*, hlm. 117; Joni Tamkin bin Borhan dan Che Zarrina Binti Sa'ari (2003), *The Principle…,* hlm. 41; Joni Tamkin bin Borhan (2002), *The Framework…*, hlm. 62.

[76] Ibn al-Hasan 'Ali bin Muhammad bin 'Ali al-Husayni al-Jurjani, *al-Ta'rifat,* cet. 1. (Beirut: Dar al-Kutub al-'Ilmiyyah, 2000), hlm. 164. Lihat penjelasan lebih lanjut dalam Sami al-Suwailem, "Towards an Objective Measure of Gharar in Exchange" dalam *Islamic Economic Studies,* Vol. 7, No. 1 dan 2, Oktober 1999 dan April 2000, hlm. 64-66.

[77] Abu al-Fadl Jamal al-Din Muhammad Ibn Mukarram Ibn Manzur, *Lisan al-'Arab*, juz. 4. (Kaherah: al-Dar al-Misriyyah li al-Ta'lif wa al-Tarjamah, 1954), hlm. 314; al-Fiyruzabadi, *al-Qamus al-Muhit,* juz. 2. (Beirut: Dar al-Fikr, 1983), hlm. 99-100; Saiful Azhar Rosly (2005), *Critical…,* hlm. 70.

[78] Misalnya lihat Muhammad Ibn Ahmad Ibn Muhammad Ibn Rusyd, *Bidayah al-Mujtahid wa Nihayah al-Muqtasid,* juz. 2. (Beirut: Dar al-Qalam, 1988), hlm. 147; Abu Zakariyya Muhyi al-Din bin Syaraf al-Nawawi, *Majmu' Syarh al-Muhadhdhab,* juz. 9. (Beirut: Dar al-Fikr, t.t), hlm. 257; Nabil A. Saleh,

menimbulkan perselisihan, karena barang yang diperjualbelikan tidak diketahui dengan baik, sehingga sangat dimungkinkan terjadi penipuan.

Kontrak asuransi konvensional mengandung unsur gharar kerana apabila tidak berlaku tuntutan, satu pihak (perusahaan asuransi) akan mendapat semua keuntungan (premium) sementara satu pihak lagi (peserta) tidak mendapat keuntungan apa pun.[79] Bahkan dalam penentuan jumlah premium pun juga mengandung unsur gharar karena cara penentuannya berdasarkan resiko, padahal masing-masing pihak tidak mengetahui dengan pasti limit atau tingkat resiko serta tanggung jawab dan kewajiban masing-masing. Masing-masing pihak tidak tahu apakah ia nanti dapat musibah atau tidak.[80]

Di samping itu, kontrak asuransi konvensional mengandung elemen gharar kerana pada dasarnya transaksi dalam asuransi konvensional merupakan kontrak jual beli. Dalam Islam, suatu kontrak jual beli harus memenuhi syarat dan rukun jual beli. Rukun jual beli adalah sebagai berikut:

1. Sighah kontrak yang terdiri dari ijab dan qabul (*sighah*).
2. Pihak-pihak yang melakukan kontrak yaitu mereka yang membuat ijab dan qabul (*al-'aqidani*).
3. Harga (*al-Thaman*).

Unlawful Gain and Legitimate Profit in Islamic Law. (Cambridge: Cambridge University Press, 1986), hlm. 52.

[79] Saiful Azhar Rosly (2005), *Critical…,* hlm. 485.

[80] Afzalur Rahman (1979), *Economics…*, Vol. 4, hlm. 136; Ahmad al-Sa'id Syaraf al-Din, *'Uqud al-Ta'min wa 'Uqud Daman al-Istithmar*. (TTP: T.P, 1982), hlm. 142-165.

4. Objek kontrak (*ma'qud 'alaih*), yaitu benda atau hak yang dijadikan objek pada suatu kontrak. Syarat-syarat objek kontrak adalah sebagai berikut:

   a. Secara prinsipil bersifat legal dan berharga dalam Islam, bukan sesuatu yang diharamkan.

   b. Objek kontrak haruslah dispesifikasikan dan didefinisikan secara jelas baik jenis ataupun ukurannya untuk menghindari ketidakpastian, kebingungan, atau ambiguitas.

   c. Objek kontrak harus dimiliki dan eksis, untuk menghindari spekulasi.

   d. Objek kontrak harus betul-betul dimiliki penjual dan dapat diserahkan pada waktu yang ditetapkan sesuai kesepakatan. [81]

   Sementara itu, dalam kontrak asuransi konvensional, *ma'qud 'alayh* (objek kontrak) tidak jelas (sebagaimana tersebut dalam kriteria gharar yang berkait dengan objek kontrak),[82] yaitu:

   a. Tidak diketahui dengan jelas apakah *insured* akan mendapat atau tidak bayaran yang dijanjikan.

   b. Tidak diketahui dengan pasti jumlah bayaran yang akan diterima

[81] al-Imam 'Ala' al-Din Abu Bakr Ibn Mas'ud al-Kasani, *Bada'i' al-Sana'i' fi Tartib al-Syara'i',* juz, 5. (Beirut: Matba'ah al-'Asimah, t.t), hlm. 138 dan 209; 'Abd al-Rahman al- Jaziri, *Kitab al-Fiqh 'ala al-Madhahib al-Arba'ah*, juz. 2, (Kairo: al-Maktabah al-Tijariyyah al-Kubra, t.t), hlm. 241 dst; Nayla Comair Obeid, *The Law of Bussiness Contracts in the Arab Middle East*. (London: Kluwer Law International, 1996), hlm. 22-28.

[82] Lihat kriteria gharar dalam kaitannya dengan objek kontrak pada bab 2.

c. Tidak diketahui dengan pasti kapan waktu menerima bayaran.[83]

Dengan demikian, kontrak asuransi konvensional mengandung unsur gharar yang menjadikan transaksi tersebut tidak dapat dibenarkan dari sisi hukum Islam.

2. Maysir (Judi)

Para ulama menyatakan bahawa maysir dan gharar mempunyai kaitan yang amat rapat. Ini bererti jika sesuatu transaksi itu mengandungi unsur gharar maka dengan sendirinya unsur judi turut ada. Ini karena maysir pada masa kemudiannya dimaknai oleh para ulama mengikut makna literalnya yaitu sering dipersamakan dengan *qimar*[84] atau *mukhatara* yang bermakna spekulasi atau perjudian dan taruhan.[85] Prinsip perjudian adalah, seseorang apakah akan mendapat bagian banyak, sedikit atau bahkan tidak dapat bagian sama sekali semata-mata tergantung pada keberuntungan, dan ketidakjujuran juga menjadi bagian bagian utama dalam transaksi ini.[86]

Dalam kontrak asuransi konvensional mengandung unsur maysir (judi) karena[87]:

---

[83] Ab Mumin Ab Ghani (1999), *Sistem...,* hlm. 345; Joni Tamkin bin Borhan dan Che Zarrina Binti Sa'ari (2003), *The Principle…,* hlm. 43; Husain Hamid Hasan, *Asuransi dalam Hukum Islam.* (Jakarta: C.V. Firdaus, 1996), hlm. 43-47.

[84] Ibrahim Anis *et al.* (t.t.), *al-Mu'jam...,* juz. 2, hlm. 1064.

[85] Ahmad Hidayat Buang, *Studies in The Islamic Law of Contracts: The Prohibition of Gharar.* (Kuala Lumpur: International Law Book Services, 2000), hlm. 38; Sami al-Suwailem, "Towards an Objective Measure of Gharar in Exchange" dalam *Islamic Economic Studies,* Vol. 7, No. 1 dan 2, Oktober 1999 dan April 2000, hlm. 79.

[86] Afzalur Rahman (1979), *Economics…*, hlm. 115-116.

[87] Ab Mumin Ab Ghani (1999), *Sistem...,* hlm. 346; Joni Tamkin bin Borhan dan Che Zarrina Binti Sa'ari (2003), *The Principles…,* hlm. 44; Husain Hamid Hasan (1996), *Asuransi...*, hlm. 72-74; Afzalur Rahman (1979),

a. Peserta membayar premium yang kecil dengan mengharapkan uang yang lebih besar jumlahnya.

b. Peserta akan kehilangan uang premium apabila peristiwa yang dilindungi (*the insured event*) tidak berlaku khususnya dalam asuransi jiwa dan asuransi umum.

c. Perusahaan asuransi akan rugi jika terpaksa membayar tuntutan yang melebihi jumlah premium yang diterima.

Dengan demkian, asuransi konvensional mengandung unsur perjudian, karena salah satu pihak membayar sedikit harta untuk mendapatkan harta yang lebih banyak dengan cara untung-untungan atau tanpa pekerjaan. Jika terjadi kecelakaan, peserta berhak mendapatkan semua harta yang dijanjikan tapi jika tidak maka akibatnya akan merugikannya.[88] Dengan demikian, nyatalah bahwa unsur perjudian terdapat dalam transaksi asuransi ini, dan maslahat masing-masing pihak justeru tegak di atas bencana pihak yang lain, perusahaan asuransi maslahatnya terletak pada apa yang ia dapatkan ketika tidak terjadi kecelakaan, dan maslahat peserta asuransi muncul ketika peristiwa yang dilindungi (*the insured event*) betul-betul berlaku.

3. Riba

Unsur riba dalam bisnis asuransi terdapat dalam beberapa aspek, yaitu di antaranya mulai dalam hal perhitungan jumlah premium sampai pembayaran kompensasi pada pihak yang mengalami kecelakaan. Unsur riba juga terdapat dalam kontrak pinjaman dari polis (*policy loan*) yang ditawarkan kepada peserta dalam produk asuransi

---

Economics…, hlm. 122-123; Ahmad al-Sa'id Syaraf al-Din (1982), *'Uqud...,* hlm. 190-192.

[88] Afzalur Rahman (1979), *Economics…*, hlm. 124 dan 208.

jiwa seumur hidup. Dalam transaksi pinjaman ini, perusahaan asuransi akan mengenakan bunga (*interest*) kepada peserta yang meminjam. Bunga yang dikenakan terhadap pinjaman tersebut merupakan salah satu bentuk riba yang dilarang oleh Islam.[89]

Elemen riba juga terdapat dalam praktek pencarian keuntungan dalam investasi oleh perusahaan asurasni dengan menggunakan dana dari kumpulan premium peserta. Ini kerana dana-dana dari kumpulan premium peserta, kebanyakan diinvestasikan dalam instrumen keuangan yang menerapkan elemen riba dalam aktivitasnya.[90]

F. Dalil-Dalil Tentang Takaful

1. Saling Bertanggung Jawab

Rasulullah SAW bersabda :

عَنْ النُّعْمَانِ بْنِ بَشِيرٍ قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ مَثَلُ الْمُؤْمِنِينَ فِي تَوَادِّهِمْ وَتَرَاحُمِهِمْ وَتَعَاطُفِهِمْ مَثَلُ الْجَسَدِ إِذَا اشْتَكَى مِنْهُ عُضْوٌ تَدَاعَى لَهُ سَائِرُ الْجَسَدِ بِالسَّهَرِ وَالْحُمَّى (رواه مسلم)

"Dari Nu'man bin Basyir ra, Rasulullah SAW bersabda, 'Perumpamaan persaudaraan kaum muslimin dalam cinta dan kasih sayang diantara mereka adalah seumpama satu tubuh. Bilamana salah satu bagian tubuh merasakan sakit, maka akan dirasakan oleh bagian tubuh yang lainnya, seperti ketika tidak bisa tidur atau ketika demam." (HR. Muslim)

Dalam hadits lain diriwayatkan :

---

[89] *Ibid.,* hlm. 210.

[90] Afzalur Rahman (1979), *Economics…*, hlm. 113-210; Ab Mumin Ab Ghani (1999), *Sistem...,* hlm. 346; Joni Tamkin bin Borhan dan Che Zarrina Binti Sa'ari (2003), *The Principle…,* hlm. 44; Husain Hamid Hasan (1996), *Asuransi...*, hlm. 75-76; Ahmad al-Sa'id Syaraf al-Din (1982), *'Uqud...,* hlm. 206-207.

عَنْ أَبِي مُوسَى رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ عَنْ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ الْمُؤْمِنُ لِلْمُؤْمِنِ كَالْبُنْيَانِ يَشُدُّ بَعْضُهُ بَعْضًا وَشَبَّكَ بَيْنَ أَصَابِعِهِ (رواه البخاري)

"Dari Abu Musa ra, bahwa Rasulullah SAW bersabda, 'Seorang mu'min dengan mu'min lainnya (dalam satu masyarakat) adalah seumpama satu bangunan, dimana satu dengan yang lainnya saling mengukuhkan." (HR. Bukhari).

2. Saling bekerja sama dan saling membantu

Dalam sebuah hadits diriwiayatkan :

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ مَنْ نَفَّسَ عَنْ مُؤْمِنٍ كُرْبَةً مِنْ كُرَبِ الدُّنْيَا نَفَّسَ اللَّهُ عَنْهُ كُرْبَةً مِنْ كُرَبِ يَوْمِ الْقِيَامَةِ وَمَنْ يَسَّرَ عَلَى مُعْسِرٍ يَسَّرَ اللَّهُ عَلَيْهِ فِي الدُّنْيَا وَالْآخِرَةِ وَمَنْ سَتَرَ مُسْلِمًا سَتَرَهُ اللَّهُ فِي الدُّنْيَا وَالآخِرَةِ وَاللَّهُ فِي عَوْنِ الْعَبْدِ مَا كَانَ الْعَبْدُ فِي عَوْنِ أَخِيهِ (رواه البخاري)

"Dari Abu Hurairah ra, Rasulullah SAW bersabda, 'Barangsiapa yang melapangkan kesempitan seorang muÂ'min berupa kesempitan dalam kehidupan dunia, maka Allah akan melapangkannya pada kesempitan di hari kiamat. Dan barang siapa yang memudahkan kesulitan seorang mu'min, maka Allah akan melapangkan urusannya di dunia dan akhirat. Dan barang siapa yang menutupi aib saudaranya orang yang beriman, maka Allah pun akan menutupi aib dirinya di dunia dan di akhirat. Dan Allah akan selalu menolong hamba-Nya, jika hamba-Nya senantiasa menolong saudaranya." (HR. Bukhari)

3. Saling melindungi dari berbagai kesusahan

Dalam sebuah hadits, diriwayatkan :

عَنْ أَنَسِ بْنِ مَالِكٍ رَضِيَ اللهُ عَنْهُ قَالَ، قَالَ رَسُوْلُ اللهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ مَا آمَنَ بِيْ مَنْ بَاتَ شَبْعَانًا وَجَارُهُ جَائِعٌ إِلَى جَنْبِهِ وَهُوَ يَعْلَمُ بِهِ (رواه الطبراني)

"Dari Anas bin Malik ra, bahwa Rasulullah SAW bersabda, 'Tidaklah beriman kepadaku seseorang yang tidur pada

malam hari dengan keadaan perut kenyang sementara tetangganya kelaparan di sebelahnya dan dia mengetahui hal tersebut." (HR. Thabrani).

Dalam hadits lain diriwayatkan :

عَنْ حُذَيْفَةَ بْنِ الْيَمَانِ رَضِيَ اللهُ عَنْهُ قَالَ، قَالَ رَسُوْلُ اللهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ مَنْ لاَ يَهْتَمْ بِأَمْرِ الْمُسْلِمِيْنَ فَلَيْسَ مِنْهُمْ (رواه الطبراني)

"Dari Hudzaifah bin Al-Yaman ra, bahwa Rasulullah SAW bersabda, Barang siapa yang tidak peduli dengan urusan kaum muslimin, maka ia bukan termasuk golongan mereka." (HR. Thabrani).

Tiga prinsip takaful di atas, memerlukan kemantapan iman dan taqwa kepada Allah SWT agar dapat direalisasikan dalam kehidupan nyata. Niat ikhlas untuk membantu sesama manusia yang mengalami penderintaan karena musibah, atau meringankan mereka dari berbagai resiko yang mengalami musibah, merupakan landasan awal dalam prinsip takaful.

Dalam Al-QurÂ'an Allah SWT mengingatkan kaum muslimin :

وَأَلَّفَ بَيْنَ قُلُوبِهِمْ لَوْ أَنْفَقْتَ مَا فِي الْأَرْضِ جَمِيعًا مَا أَلَّفْتَ بَيْنَ قُلُوبِهِمْ وَلَكِنَّ اللَّهَ أَلَّفَ بَيْنَهُمْ إِنَّهُ عَزِيزٌ حَكِيمٌ

"Dan (Allahlah) yang mempersatukan hati mereka (orang-orang yang beriman). Walaupun kamu membelanjakan semua (kekayaan) yang berada di bumi, niscaya kamu tidak dapat mempersatukan hati mereka, akan tetapi Allah telah mempersatukan hati mereka. Sesungguhnya Dia Maha Perkasa lagi Maha Bijaksana." (QS. Al-Anfal/ 8 : 63).

G. Perbedaan Antara Takaful dan Asuransi Konvensional

Perbedaan model dalam operasional takaful, baik yang menerapkan instrumen tabarru' dan mudharabah atau tabarru'

dan wakalah justru semakin memperlihatkan betapa istimewanya sistem muamalat Islam. Dua model tersebut mempunyai tujuan yang sama dalam kerangka *maqasid syar'iah* yaitu melaksanakan hukum muamalat Islam dalam kehidupan manusia. Kedua-dua model tersebut sesuai dengan syariah Islam.

Perbedaan antara asuransi Islam dan konvensional dapat diringkaskan sebagai berikut[91]:

Tabel 2.1. Perbedaan Asuransi Syariah dan Konvensional

Prinsip	Asuransi Konvensional	Takaful
Konsep	Kemudahan sosial untuk memindahkan risiko tertentu dari seseorang (*insured*) kepada perusahaan asuransi (*insurer*). *Insured* membayar premium sejumlah tertentu dan *insurer* berjanji akan membayar ganti rugi jika terjadi kerugian pada *insured*.	Kesepakatan dari sekelompok orang peserta takaful untuk saling membantu, jamin menjamin dan bekerjasama. Bayaran bukanlah premium tetapi sumbangan untuk membantu peserta lain.
Akad	Jual beli	Tabarru' dan mudharabah atau wakalah

[91] Saiful Azhar Rosly, *Critical Issues on Islamic Banking and Financial Markets* (Kuala Lumpur: Dinamas Publishing, 2005), h. 497-498; Mohd Ma'sum Billah *Applied Takaful and Modern Insurance.* (Petaling Jaya: Thomson, 2007), h. 14-21; Redzuan, *et al.*, *Risiko dan Insurans*, h. 551; Chaudhry Mohamad Sadiq, "Islamic Insurance (Takafol): Concept and Practice" dalam *Encyclopaedia of Islamic Banking and Insurance* (London: Institute of Islamic Banking and Insurance, 1995), h. 206-207.

Hukum dalam muamalat Islam	Tidak sesuai dengan Syariah karena terdapat unsur riba, maysir dan gharar	Sesuai dengan Syariah karena berdasarkan konsep tabarru‘ yang menjadikannya bebas dari unsur riba, maysir dan gharar.
Peranan perusahaan	Penjamin kepada pembeli polis asuransi	Pengurus dana dan pemegang amanah
Jaminan	Perusahaan asuransi yang memberikan jaminan	Peserta yang saling memberikan jaminan antar peserta lain
Dana	Premium adalah milik perusahaan asuransi	Dana sumbangan adalah milik sesama peserta, bukan milik perusahaan takaful
Model operasi	Perlindungan dan investasi biasa	Berasas mudharabah dan atau wakalah
Pengawasan Syariah	Tidak terdapat Majelis Pengawas Syariah (MPS)	Terdapat MPS yang memastikan operasional takaful sesuai dengan Syariah

Sumber: Modifikasi dan kesimpulan dari berbagai sumber

BAB V
ASURANSI SYARIAH DAN DILEMA UNIT LINK SYARIAH

A. Urgensi Asuransi Syariah

Asuransi Syariah merupakan industri keuangan Syariah yang kelahiran dan perkembangannya beriringan dengan kelahiran dan perkembangan perbankan Syariah. Kehadiran dua industri ini bersifat komplementari, saling melengkapi satu sama lain. Misalnya di Indonesia, ketika bank Syariah pertama didirikan pada tahun 1992, berikutnya asuransi Syariah berdiri pada tahun 1994. Dari sisi market share aset pun, antara perbankan Syariah dan asuransi Syariah di Indonesia, juga jumlahnya berdekatan, yakni seputar 5%.[92] Ini menunjukkan betapa urgennya eksistensi industri asuransi Syariah dalam industri keuangan Syariah nasional.

Perbankan Syariah berperan dalam meningkatkan perekonomian nasional dengan cara menyediakan pembiayaan, sedangkan asuransi Syariah berperan dalam melindungi risiko kerugian dari agunan (aset yang dijaminkan untuk mendapat pembiayaan) yang diterima pihak bank. Perlindungan risiko kerugian ini penting untuk mewujudkan perekonomian nasional yang stabil dan kokoh. Dalam konteks ini, asuransi Syariah merupakan salah satu pilar dari perekonomian negara yang berperan mendorong peningkatan roda perekonomian nasional, yaitu selain mengumpulkan dana dari masyarakat dalam bentuk premi yang dapat diinvestasikan ke berbagai industri dalam sektor ekonomi, asuransi juga dapat memproteksi risiko kerugian

[92] Otoritas Jasa Keuangan, *Road Map IKNB Syariah* 2015-2019 (Jakarta: OJK, 2015), h. 16

keuangan yang terjadi dalam transaksi ekonomi maupun yang dialami langsung oleh industri atau masyarakat.[93]

Perkembangan asuransi Syariah di Indonesia, sejak kemunculannya hingga kini menunjukkan perkembangan yang impresif, walaupun belum sepenuhnya memenuhi harapan. Berdasarkan bentuk penyelenggaraan kegiatan usahanya, perusahaan asuransi Syariah dapat diklasifikasikan menjadi dua, yaitu murni Syariah (*full fledge*) dan sebagian Syariah (Unit Syariah). Pengklasifikasian lainnya dibagi menjadi asuransi jiwa Syariah, asuransi umum Syariah dan reasuransi Syariah. Secara detail, perkembangannya dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 1.1. Perkembangan asuransi Syariah di Indonesia

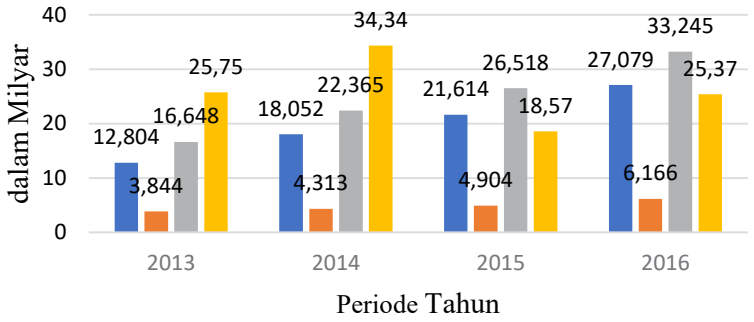
Jenis Kegiatan Usaha	2013	2014	2015	2016	2017
Asuransi Jiwa Syariah (*full fledge*)	3	3	4	5	7
Asuransi Jiwa Syariah (unit Syariah)	17	18	22	24	22
Asuransi Kerugian/umum (*full fledge*)	2	2	3	4	4
Asuransi Kerugian/umum (unit Syariah)	24	23	23	24	24
Reasuransi Syariah	3	3	3	3	3
Jumlah Total	49	49	55	60	60

Sumber: Direktori IKNB Syariah, OJK

Sedangkan kalau dilihat dari sisi perkembangan aset, asuransi jiwa Syariah sangat dominan, bahkan dalam 3 tahun terakhir, porsi asuransi jiwa Syariah mencapai lebih dari 80% keseluruhan aset asuransi Syariah di Indonesia. Hal itu terlihat dari grafik berikut:

[93] Tim Otoritas Jasa Keuangan, *Lindungi Risiko Anda Dengan Asuransi* (Jakarta: OJK, 2016), h. 10

Grafik 1.1. Perkembangan Aset Industri Perasuransian Syariah (Miliar Rp)



Sumber: Statistik IKNB Syariah, 2013-2016

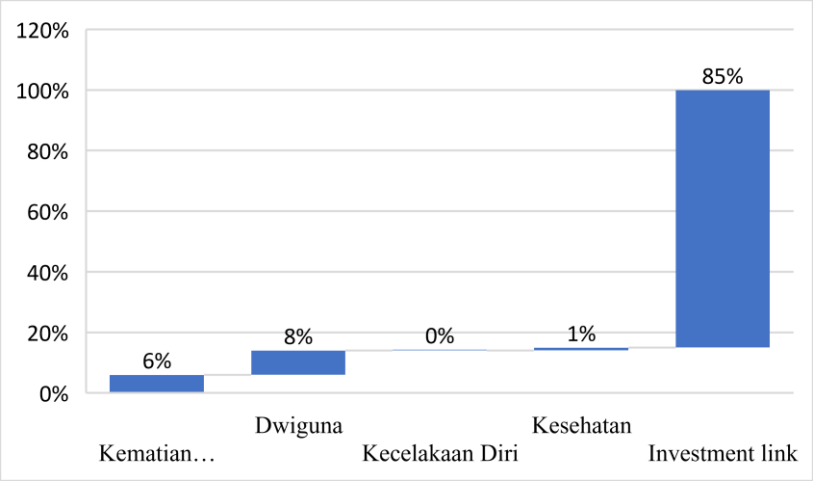
Menurut data dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan AAJI (Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia),[94] produk asuransi unit link Syariah atau investment link Syariah merupakan kontributor utama pengumpulan premi asuransi jiwa Syariah. Produk ini menjadi andalan berbagai perusahaan asuransi jiwa Syariah untuk memasarkan produk dalam rangka meraih premi. Produk asuransi unit link Syariah mendominasi perolehan premi perusahaan asuransi jiwa Syariah sebesar 85%,[95] sebagaimana terlihat pada Grafik 1.2. Bahkan pada sejumlah perusahaan asuransi, produk unit link mendominasi total pendapatan premi perusahaan tersebut, beberapa di antaranya mencapai 90% dari

[94] http://aaji.or.id/Berita/aaji-daily-news---6-9-Februari-2016, diakses pada 24 April 2016.

[95] Otoritas Jasa Keuangan, *Road*, h. 31

total premi terkumpul, misalnya di PT Sun Life Financial Indonesia.[96]

Grafik 1.2. Komposisi Produk Asuransi Jiwa Syariah secara nasional



Sumber: Road Map IKNB Syariah 2015-2019

Asuransi unit link Syariah atau investment link Syariah adalah produk yang menggabungkan proteksi dan investasi. *Tag line* unit link sangat memesona, yaitu investasi sekaligus proteksi. *Unit link* adalah produk asuransi yang menggabungkan layanan asuransi dan investasi sekaligus.[97] Dengan menjadi nasabah produk *unit link*, seseorang bisa mendapatkan manfaat ganda yaitu perlindungan asuransi dan manfaat investasi. Produk asuransi yang ditawarkan berbentuk asuransi jiwa atau kesehatan, tetapi biasanya dipasarkan dalam kemasan yang lebih menarik bagi masyarakat: misalnya tabungan masa depan atau asuransi pendidikan. Produk ini juga dinilai fleksibel karena memberikan kebebasan nasabah untuk menentukan sendiri kebutuhan investasinya plus proteksi yang dituju.

[96] http://aaji.or.id/Berita/aaji-daily-news---6-9-februari-2016, diakses pada 24 April 2016.

[97] Tim OJK, *Lindungi,* h. 22

Keunggulan produk dan peluang pasar yang masih sangat luas mendorong banyak perusahaan asuransi Syariah menawarkan produk asuransi unit link Syariah. Perusahaan asuransi jiwa yang menawarkan produk asuransi jiwa Syariah hingga September 2017 berjumlah 29 perusahaan.[98] Dari penelusuran ke masing-masing website 29 perusahaan asuransi yang menawarkan produk asuransi jiwa Syariah tersebut, ditemukan ada 16 di antaranya (55,2%) menawarkan produk asuransi unit link Syariah.

Dari data tersebut menunjukkan, walaupun produk unit link terlihat menarik, ternyata tidak semua perusahaan asuransi jiwa Syariah tertarik untuk menawarkannya, tentu dengan argumen yang beragam, misalnya Asuransi Syariah Mubarakah. Menurut Jafril Khalil, CEO EASCO Syariah Group, yang mengelola Asuransi Syariah Mubarakah, perusahaannya tidak tergoda memasarkan produk-produk unit link karena karakteristik produk tersebut yang sangat bergantung kepada iklim investasi dan rawan terhadap guncangan krisis ekonomi. Contoh nyatanya pada tahun 2008, ketika terjadi krisis dan nilai saham anjlok, dana-dana nasabah berkurang sangat banyak, karena terpotong 70%, 60%, atau 50%, sehingga nasabah banyak menderita kerugian.[99]

Kondisi yang demikian menunjukkan bahwa tingkat keberanian profil risiko masing-masing perusahaan dalam menerima risiko investasi berbeda-beda. Demikian juga anggota masyarakat sebagai nasabah juga bermacam-macam. Walaupun belakangan ini kesadaran masyarakat untuk berinvestasi tumbuh semakin baik, namun mereka harus tetap waspada dan memahami dengan baik karakter produk investasi dan profil

---

[98] OJK, *Direktori IKNB Syariah*, September 2017, http://www.ojk.go.id/id/kanal/iknb/data-dan-statistik/direktori/IKNB-Syariah/Default.aspx

[99] Majalah Ekonomi Islam *Sharing*, Mei 2009, h. 17.

resiko dari produk investasi yang akan dimasuki. Tanpa memahami hal itu, harapan investor agar modalnya berkembang akan jauh dari kenyataan, bahkan bisa saja malah modalnya habis. Apalagi sekarang juga marak produk investasi yang berlabel Syariah, menawarkan hasil yang menggiurkan, tetapi ternyata hanyalah modus penipuan. Untuk itu, *syariah compliance* dari produk investasi yang berlabel Syariah pun sangat penting untuk dianalisis, benarkah telah sesuai dengan Syariah dalam operasionalnya.

Pembeda utama antara suatu lembaga bisnis Syariah dan lembaga bisnis yang konvensional adalah sisi kepatuhan pada prinsip-prinsip Syariah (*Syariah compliance*). Suatu lembaga bisnis yang dalam praktiknya menyimpang dari prinsip-prinsip Syariah maka tidak dapat disebut lembaga bisnis Syariah lagi. Perusahaan asuransi Syariah merupakan di antara lembaga bisnis Syariah yang menawarkan produk yaitu unit link Syariah yang sedang *booming* di masyarakat.

Minat masyarakat untuk berinvestasi di asuransi unit link Syariah semakin meningkat signifikan pada waktu belakangan ini, sebagaimana terlihat dari Grafik 1.2. Hal ini tidak lepas dari janji adanya manfaat yang tidak biasa dan adanya beberapa kelebihan, misalnya adanya tambahan unsur proteksi atau asuransi selain investasi. Masyarakat semakin menyadari bahwa investasi merupakan salah satu kegiatan yang sangat penting bagi kehidupan manusia dan merupakan cara untuk meningkatkan standar hidup keluarga yang lebih baik di masa depan. Pemahaman urgensi investasi ini perlu dibarengi dengan pengetahuan yang memadai terkait berbagai jenis investasi berikut risiko yang mungkin timbul, agar terhindar dari dampak negatif yang tanpa disadarinya ternyata telah mengintainya sejak awal masuk investasi. Akibatnya, bukan keuntungan yang

diperoleh, tetapi justeru kebuntungan.[100] Untuk itulah, penting juga dilakukan penelitian tentang benefit atau manfaat suatu produk investasi secara ilmiah agar masyarakat terhindar dari hal-hal negatif yang mungkin timbul.

Di sisi lain, ada kajian Anant Gupta[101] yang mempertanyakan masih layakkah unit link disebut sebagai produk investasi? Dampak regulasi yang dirilis IRDA (Insurance Regulatory Development Authority) di India, mengharuskan perusahaan untuk meningkatkan porsi asuransi dan mengurangi porsi investasi secara signifikan karena meningkatkannya risiko mortalitas, dan juga mengurangi komisi, meningkatkan periode lock-in dari 3 sampai 5 tahun dan memberlakukan plafon pada biaya pada produk unit link. Kesalahan dalam penjualan unit link adalah ketika komisi penjualan unit link dinilai sangat tinggi. Bahkan pada akhirnya, ia mempertanyakan, unit link itu produk asuransi atau investasi. Ini menunjukkan ada persoalan pada unit link, yaitu di antaranya dalam porsi asuransi dan porsi investasi pada premi, komisi penjualan unit link dinilai sangat tinggi, periode lock-in yang lama, dan biaya produk yang meningkat.

[100] Misalnya bisnis PT. Tri Abadi Mandiri dan puluhan PT lainnya yang dimiliki Ustadz Lihan. Bahkan dalam surat perjanjian, bisnisnya dijalankan dengan sistem bagi hasil. Dana yang diraup mencapai Rp817 Milyar. Walaupun pelakunya beratribusi ustaz, menggunakan istilah yang seakan-akan sesuai Syariah, namun ternyata investasi yang ditawarkan merupakan money game. Kasus lain misalnya Kasus investasi bodong PT Golden Traders Indonesia Syariah (GTIS). Nama Syariah disematkan, namun hanya untuk mengelabui calon investor. Dana nasabah yang dibawa pemilik GTIS diperkirakan Rp 1 Trilyun. Yang terbaru, Koperasi Simpan Pinjam (KSP) Pandawa Group, yang juga menawarkan investasi bodong. Dana yang berhasil dihimpun berjumlah trilyunan.

[101] Anant Gupta, "Unit linked insurance products (ULIPs) - Insurance or investment?", *International Conference on Emerging Economies – Prospects and Challenges (ICEE-2012)*, Procedia - Social and Behavioral Sciences 37 (2012), h. 67 – 85

Hal ini tentu akan berpotensi mengurangi benefit yang diterima nasabah.

Di sisi lain, muncul berbagai testimoni yang menunjukkan keluhan dan penyesalan dari anggota masyarakat yang telah bergabung dengan unit link tapi akhirnya tidak mendapat keuntungan yang diidamkannya, bahkan modalnya justeru berkurang. Misalnya testimoni AP yang menyatakan bahwa setelah berbagai macam pertimbangan, ia menutup polis unit link konvensional yang telah dimilikinya 5 tahun, karena merasa rugi lumayan besar, 75% dari total premi yang dibayarkan. Sisa uang investasinya hanya 25% dari total premi yang telah dibayarkan.[102] Testimoni ini kemudian mendapatkan tanggapan dari banyak kalangan, menimbulkan pro dan kontra yang cukup panjang di akun wordpress-nya. Salah satunya misalnya, kenapa ia berhenti ikut unit link yang biayanya besar, yaitu karena ia melihat penghasilan salah satu agen asuransi swasta, penghasilannya di atas 200 juta setahun. Dari mana penghasilan itu? Tentu dari premi yang dibayarkan nasabah, padahal untuk membayar premi tiap bulan, nasabah harus mengencangkan ikat pinggang. Ia tidak rela para agen asuransi berpesta uang dari nasabah, sementara nasabah harus prihatin.

Testimoni berikutnya justeru dari agen yang berinisial SP, ia menyatakan bahwa setelah tahu hitung-hitungan unit link kadang merasa bersalah juga mau nawarin ke calon nasabah. Unit link itu adalah gabungan asuransi jiwa plus investasi. Asuransi jiwanya kadang ditambah dengan macam-macam rider yang bisa jadi tidak diperlukan oleh calon nasabah tapi membuat makin besar premi yang dibayar oleh nasabah, maka komisi untuk agen juga makin besar. Sedang investasinya dikelola dengan pola reksa dana, kadang dikelola khusus atau meminta Manajer

[102] http://priandoyo.wordpress.com/2010/05/05/akhirnya-unit-link-itu-saya-tutup/, diakses 5 Februari 2016

Investasi lain untuk mengelola. Menurutnya, kalau asuransi dan investasi dipisah, maka hasil investasinya untuk nasabah akan lebih optimal. Selain itu, biaya-biaya yang membebani nasabah, seperti biaya akuisisi, biaya administrasi, dan lain-lain juga menjadi tidak ada, sehingga dana investasinya tidak banyak terkurangi biaya-biaya tersebut.[103]

Pada kenyataannya, testimoni negatif terhadap unit link, tidak hanya terjadi pada unit link konvensional, tetapi juga terjadi pada asuransi unit link Syariah. Misalnya testimoni yang disuarakan oleh W, ia menutup asuransi unit link Syariahnya karena melihat jumlah nilai tunainya jauh lebih rendah dari premi yang telah dibayarkan. Testimoni lain dikemukakan seorang dosen bergelar doktor ekonomi Syariah (inisial MM), bahwa ia menutup asuransi unit link Syariahnya yang telah diikutinya lebih dari 6 tahun, karena setelah dihitung dan diperbandingkan antara nilai uang yang dibayarkan untuk preminya dan nilai nominal investasi yang diperolehnya, sangat jauh perbedaannya, hanya sekitar 30% saja. Ia berpikir, kalau diteruskan, maka ia bisa rugi lebih besar lagi.[104]

Testimoni terhadap asuransi unit link Syariah juga dikemukakan seorang dosen ekonomi Syariah berinisial DSA, ia memiliki asuransi unit link Syariah yang telah diikutinya lebih kurang 8 tahun. Ketika dicek nilai tunainya, ternyata hanya 35% dari total uang premi yang dibayarkan. Ia bingung, meneruskannya atau berhenti saja. Testimomi serupa banyak dijumpai di internet dan juga dalam kehidupan sehari-hari. Hal ini menimbulkan tanda tanya besar, kenapa muncul berbagai testimoni yang bercorak negatif juga terjadi pada asuransi unit link Syariah. Untuk itulah, perlu dikaji secara mendalam

[103] http://priandoyo.wordpress.com/2010/05/05/akhirnya-unit-link-itu-saya-tutup/, kumpul-an komentar atas testimoninya, diakses 5 Februari 2016

[104] Pengakuan MM pada penulis, pada 18 Mei 2017

bagaimana operasionalnya asuransi asuransi unit link Syariah di lapangan.

Dari sisi kepatuhan Syariah produk unit link, Azman Mohd Noor[105] dalam artikelnya menyoroti tentang purifikasi alokasi investasi dan hasil investasi dari yang non-halal. Transparansi informasi yang memadai tentang kondisi senyatanya alokasi investasi dan hasil investasi dari yang non-halal harus jelas, karena berdampak kepada kepatuhan Syariah. Hal lain yang juga disorot adalah tentang *fee* yang harus *fair,* karena disinyalir ada ketidak fairan dalam pengenaan *fee* pada pelanggan. Namun artikel ini belum mengulas realitasnya di perusahaan. Oleh karena itu, penting dilakukan penelitian terhadap praktik asuransi unit link Syariah di perusahaan asuransi Syariah yang memang mendeklarasikan dirinya sebagai lembaga bisnis Syariah dari sisi kepatuhan terhadap prinsip Syariah agar lembaga bisnis itu terjaga kesyariahannya dan dapat menjaga kepercayaan publik terhadapnya.

Sekilas asuransi unit link Syariah seolah menawarkan kemudahan bagi nasabah. Di lain sisi, ada berlembar-lembar ketentuan yang disodorkan perusahaan asuransi sebelum seseorang menjadi nasabah. Kerap kali nasabah malas membacanya dan asal tanda tangan saja. Sementara itu, di luar ketentuan yang tertera, nasabah seringkali tidak mengetahui biaya terkait unit link yang dibelinya. Hal ini karena istilah-istilah yang dipakai untuk berbagai biaya itu tidak familiar bagi nasabah. Akibatnya nasabah tidak tahu akan hal itu, sehingga dapat berdampak kerugian bagi nasabah. Selanjutnya marketer perusahaan biasanya mengalihkan fokus pelanggan untuk melihat peluang pendapatan dengan menjadi pemasar produk

[105] Azman Mohd Noor, "A Shariah Compliance Review on Investment Linked Takaful In Malaysia", *Islamic Economic Studies,* Vol. 17 No. 1, June, 2009.

yang dibelinya, akibatnya dia tidak kritis lagi terhadap produk unit link, karena silau dengan peluang pendapatan menjadi marketer.

Jumlah biaya yang dikenakan berpengaruh signifikan terhadap dana yang ditempatkan di asuransi unitlink, seperti biaya akuisisi, polis, rider, pertanggungan, biaya administrasi, dan lain-lain. Ada kesan biaya yang dikenakan itu cukup banyak dan berpeluang terjadi tumpang tindih, namun karena istilahnya tidak familiar, maka seakan tidak tampak sebagai biaya. Pola investasi asuransi unit link Syariah menyerupai pola investasi reksa dana, terutama dari sisi adanya manajer investasi dan penghitungan aset investasi dengan NAB (Nilai Aktiva Bersih) serta jenis investasi yang dituju. Perbedaannya pada sisi biaya, produk reksa dana tidak mengenakan biaya yang bermacam-macam kepada nasabah sebagaimana unit link. Nasabah dikenakan biaya jika terjadi transaksi pembelian atau penjualan, sebagaimana dalam transaksi di pasar modal.

Penelusuran penulis terhadap artikel jurnal maupun hasil riset terkait dengan topik unit link baik yang konvensional maupun yang Syariah, dengan enam kata kunci yaitu islamic unit link, unit link, islamic investment link, investment link, Shariah unit link, Shariah investment link, ke berbagai website penyedia artikel jurnal, e-book, hasil riset,[106] jumlahnya masih sangat terbatas. Hanya di sciencedirect.com yang terdapat artikel dengan enam kata kunci tersebut dengan jumlah 12 artikel jurnal.

[106] Misalnya emeraldinsight.com, sciencedirect.com, scopus/http://www.scimagojr.com, http://id.portalgaruda. org/ IPI (Indonesian Publication Index), googlescholar, sinta (http://sinta1.ristekdikti.go.id/), https://academic.microsoft.com/, proquest, bookzz.org, b-ok.org, http://gen.lib.rus.ec/, EBSCO, JSTOR, moraref.or.id, ORCID/Wiley online library, repository berbagai kampus besar di Indonesia dan lain-lain.

Apa itu Asuransi Unit Link Syariah?

Asuransi unit link Syariah adalah produk asuransi yang menggabungkan layanan asuransi dan investasi sekaligus dengan berpedoman pada prinsip-prinsip Syariah. Produk ini memiliki *tag line* yang memang memesona, yaitu investasi sekaligus proteksi dengan patuh pada prinsip Syariah. Dengan menjadi nasabah produk *unit link*, seseorang bisa mendapatkan manfaat ganda yaitu perlindungan asuransi dan investasi.[107] Produk asuransi yang ditawarkan bisa berbentuk asuransi kesehatan atau asuransi jiwa, tetapi biasanya dipasarkan dalam kemasan yang lebih menarik bagi masyarakat: misalnya tabungan masa depan atau asuransi pendidikan. Produk ini juga dinilai fleksibel karena memberikan kebebasan nasabah untuk menentukan sendiri kebutuhan investasinya plus proteksi yang dituju.

Produk unit link Syariah adalah asuransi yang memberikan perlindungan jiwa sebagai perlindungan utamanya, tetapi sekaligus dapat memberikan perlindungan tambahan (seperti sakit penyakit, kecelakaan, dan yang lainnya) di dalam satu polis sesuai kebutuhan nasabah. Selain itu, asuransi jiwa unit link ini juga dihubungkan kepada manfaat investasi yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan nasabah. Nasabah dapat memilih mau di instrumen investasi mana dananya dikelola, saat membeli asuransi jiwa unit link ataupun pada saat asuransinya sedang berjalan. Itulah pengertian "unit link", bahwa nilai tunai nasabah yang terkumpul akan diinvestasikan dalam bentuk unit di dalam suatu instrumen investasi. Semua itu dioperasikan dengan mengacu pada prinsip-prinsip Syariah. Namun hal yang paling utama yang harus diperhatikan adalah unit link Syariah adalah produk asuransi Syariah, bukan dari awal sebagai produk investasi Syariah, walaupun di dalamnya terdapat instrumen atau

[107] Ketut Sendra, *Asuransi Jiwa Unit-Link Proteksi Sekaligus Investasi,* (Jakarta: Penerbit PPM, 2004), h. 22

manfaat investasi. Jadi jika fokus utama pembeli produk ini adalah untuk investasi, maka kemungkinan ia tidak akan mendapatkan keuntungan yang maksimal.[108]

Sebagaimana asuransi Syariah pada umumnya, nasabah asuransi *unit link* membayar premi setiap jangka waktu tertentu, biasanya bulanan, triwulanan, semesteran atau tahunan. Perbedaannya, nasabah unit link Syariah membayar premi dalam dua porsi: porsi premi perlindungan dan porsi investasi. Premi perlindungan berfungsi sama dengan premi pada asuransi biasa dengan berbagai jenis perlindungan, baik yang perlindungan dasar maupun tambahan (dengan membayar rider). Sedangkan porsi investasi akan disetorkan oleh perusahaan asuransi kepada manajer investasi (seperti pada reksa dana/unit trust) untuk dikelola.[109] Pada produk-produk tertentu, jika nantinya *return* dari investasi bisa menutupi biaya premi, maka nasabah memiliki pilihan untuk tidak membayar premi.

Pada dasarnya premi dalam unit link Syariah, nasabah dapat memilih untuk membagi atau tidak membagi dananya, menjadi uang untuk membeli manfaat perlindungan (disebut premi berkala) dan uang sebagai investasi reguler, yang akan menjadi nilai tunai nasabah (disebut *top up* berkala). Premi berkala dananya akan digunakan untuk membeli manfaat-manfaat perlindungan, membayar biaya-biaya. Sedangkan *top up* berkala akan langsung diinvestasikan menjadi nilai tunai.[110] Hal penting yang harus diperhatikan dalam produk unit link adalah biaya yang cukup besar yang langsung berdampak pada 5 tahun

[108] https://www.finansialku.com/asuransi-jiwa-unitlink-sebenarnya-menguntungkan-nasabah-atau-tidak/, diakses pada 26 April 2018

[109] Engku Rabiah Adawiyah Engku Ali, *A Mini Guide to Takaful (Islamic Insurance).* (Kuala Lumpur: CERT, 2010), h. 96

[110] Ketut Sendra, *Asuransi,* h. 45-55

pertama, biaya itu adalah biaya akuisisi. Selain itu, juga ada biaya-biaya lainnya, yaitu:

1) Biaya Pertanggungan Dasar (*Cost of Insurance* – COI) yang dibayarkan dari nilai tunai yang ada berdasarkan manfaat perlindungan dasar (perlindungan jiwa). Biaya pertanggungan dasar dipotong setiap bulan selama polis masih aktif. Semakin tinggi usia nasabah maka semakin tinggi biaya pertanggungan dasar.

2) Biaya Pertanggungan Tambahan (*Cost of Rider*) yang dibayarkan dari nilai tunai yang ada berdasarkan manfaat tambahan yang nasabah ambil. Biaya pertanggungan tambahan dipotong setiap bulan selama polis masih aktif. Semakin banyak jenisnya dan semakin besar manfaat tambahan (*Rider*) yang nasabah ambil, maka semakin besar biaya yang dipotong.

3) Biaya Perubahan Alokasi Dana Investasi (*Switching*). Biaya ini dikenakan jika nasabah melakukan perubahan jenis dana investasi. Contoh pada saat awal nasabah memilih investasi pada dana A kemudian seiring berjalannya waktu nasabah mengganti jenis investasi menjadi dana B.

4) Biaya Administrasi dipotong dari nilai tunai nasabah setiap bulannya selama polis masih aktif, rata-rata Rp25.000,- - Rp37.500,-.

5) Biaya Pengelolaan Dana (Biaya Investasi) adalah biaya untuk *fee* pengelola dana nasabah (*fee* manager investasi), biasanya sudah termasuk ke dalam nilai harga unit yang terbentuk.[111]

[111] https://www.finansialku.com/asuransi-jiwa-unitlink-sebenarnya-menguntungkan-nasabah-atau-tidak/, diakses pada 26 April 2018; Lihat juga Ketut Sendra, *Asuransi,* h. 62-64.

Pengelolaan dana premi unit link dipisahkan antara dana untuk investasi dan dana untuk pertanggungan untuk klaim nasabah. Dana klaim nasabah dikelola oleh perusahaan asuransi, sedangkan dana investasi dikelola oleh manajer investasi yang terpisah. Mekanisme investasi dilakukan secara transparan, dapat diketahui nasabah. Model investasinya mirip reksa dana yang dana nasabahnya diwakilkan dengan unit penyertaan sesuai dengan besarnya dana yang diinvestasikan. Dapat dikatakan bahwa nasabah berinvestasi dengan cara membeli unit penyertaan.[112]

Unit link Syariah sebagai produk proteksi yang mengandung unsur investasi, pelaksanaan investasinya harus memperhatikan dan mengamalkan *guidance* yang ditetapkan Islam. Islam sangat menganjurkan umatnya untuk melakukan aktifitas ekonomi dengan cara yang benar dan baik, serta melarang penimbunan barang, atau membiarkan harta (uang) tidak produktif, sehingga aktifitas ekonomi yang dilakukan dapat meningkatkan ekonomi umat. Dengan kata lain, investasi itu penting dilakukan oleh umat Islam. Beberapa tahun terakhir memang terlihat trend dari masyarakat muslim untuk lebih peduli pada peluang investasi, terlebih yang sesuai dengan Syariah.

Investasi adalah suatu kegiatan seseorang dalam mengfungsikan kekayaan untuk memperoleh pendapatan atau keuntungan lainnya dalam jangka panjang pada masa mendatang.[113] Pengertian lain menyebutkan investasi bisa diartikan sebagai suatu tindakan untuk mengembangkan nilai aset yang kita punya. Investasi dapat dilakukan dalam sektor riil

[112] Ahmad Gozali, *Learn from the Expert 70 Solusi Keuangan* (Jakarta: Gema Insani Press, 2008), h. 103.

[113] Nurul Huda dan Mustofa Edwin Nasution, *Investasi Pada Pasar Modal Syariah* (Jakarta: Kencana, 2007), h. 7

maupun keuangan. Investasi dalam unit link berarti adalah investasi di sektor keuangan.

Dalam perspektif ekonomi Islam, investasi bukanlah sekedar tentang berapa keuntungan materi yang bisa didapatkan melalui aktivitas investasi, tapi ada beberapa faktor yang mendominasi motivasi investasi dalam Islam. Pertama, aktivitas investasi dilakukan lebih didasarkan pada motivasi sosial yaitu membantu sebagian masyarakat yang tidak memiliki modal namun memiliki kemampuan berupa keahlian (*skill*) dalam menjalankan usaha, baik dilakukan dengan bersyarikat (*musyarakah*) maupun dengan berbagi hasil (*mudarabah*). Jadi dapat dikatakan bahwa investasi dalam Islam bukan hanya dipengaruhi faktor keuntungan materi, tapi juga sangat dipengaruhi oleh faktor kepatuhan pada Syariah dan faktor kemashlahatan umat.[114]

Kedua, konsekuensi kewajiban berzakat, maka asset produktif yang dimiliki seseorang pada jumlah tertentu (memenuhi batas nisab zakat) akan selalu dikenakan zakat, sehingga hal ini akan mendorong pemiliknya untuk mengelolanya melalui investasi.[115] Dengan demikian melalui investasi tersebut pemilik asset memiliki potensi mempertahankan jumlah dan nilai assetnya. Berdasarkan argumentasi ini, aktifitas investasi pada dasarnya lebih dekat dengan perilaku individu (investor/muzakki) atas kekayaan atau asset mereka daripada perilaku individu atas simpanan mereka. Dalam perspektif Islam, investasi lebih bersumber dari harta kekayaan/asset daripada simpanan yang dalam investasi dibatasi oleh definisi bagian sisa dari pendapatan setelah dikurangi oleh konsumsi.

---

[114] Muhamad Nafik HR, *Bursa Efek dan Investasi Syariah* (Jakarta: Serambi, 2009), hh. 68-69

[115] Iggi C. Ahsin, *Investasi Syariah di Pasar Modal* (Jakarta: Gramedia, 2003), h. 44

Dalam konteks perkembangan praktek ekonomi kontemporer, definisi investasi cenderung hanya tertuju pada aktivitas penanaman sejumlah kapital dalam pasar keuangan,[116] dimana aktivitasnya berbeda jauh dengan maksud yang terkandung dalam kata investasi itu sendiri yang biasa digunakan dalam sektor riil. Investasi pada sektor keuangan lebih dekat dengan motivasi spekulasi dan *capital gain*. Perilaku investasi seperti ini tentu akan memberikan wajah atau corak ekonomi yang berbeda, bahkan konsekuensi terhadap interaksi dalam mekanisme ekonomi juga akan sangat berbeda dengan sistem ekonomi non-spekulasi (Syariah). Teori-teori yang terbangun dari analisa perilaku dan kecenderungan dalam mekanisme perekonomian konvensional tentu akan berbeda dengan perekonomian Islam. Ekonomi Islam memandang spekulasi dalam segala bentuknya atau menanamkan dana atas motif profit atau return dalam bentuk bunga (*interest rate*) adalah terlarang.

Asuransi unit link Syariah sebagai produk yang mengandung investasi di sektor keuangan yang berbasiskan pada nilai-nilai Syariah tentu menghindarkan diri dari aktivitas investasi yang dilarang Syariah. Unit link dalam praktiknya memiliki banyak kesamaan dengan reksa dana Syariah. Bedanya, instrumen Syariah yang dipraktikkan dalam reksa dana Syariah adalah wakalah dan mudharabah, sedangkan dalam unit link Syariah, karena mengandung unsur asuransi (proteksi), ada tambahan instrumen Syariah yang lain, yaitu tabarru' atau ta'awun.

Kajian tentang Asuransi Unit Link Syariah Masih Terbatas

Penelitian Terdahulu

Kegiatan penelitian selalu bertitik tolak dari pengetahuan dan temuan yang sudah ada. Pada umumnya semua ilmuwan

[116] Di antaranya saham, obligasi, sukuk, dan lain-lain. Lihat Tim Otoritas Jasa Keuangan, *Mengenal Otoritas Jasa Keuangan dan Industri Jasa Keuangan,* (Jakarta: OJK, 2016), h. 125-126.

akan memulai penelitiannya dengan cara menggali segala sesuatu yang sudah dikemukakan atau di temukan oleh ahli–ahli lain sebelumnya. Pemanfaatan terhadap segala sesuatu yang di kemukakan atau di temukan oleh ahli tersebut dapat di lakukan dengan mempelajari, mendalami, mencermati, menelaah dan mengidentifikasi hal-hal yang sudah ada, untuk mengetahui apa yang sudah ada dan apa yang belum ada melalui laporan hasil penelitian dalam bentuk jurnal-jurnal atau karya-karya ilmiah. Adapun telaah pustaka yang dilakukan oleh peneliti saat ini ialah dengan menggali apa-apa yang sudah dikemukakan oleh peneliti-peneliti terlebih dahulu yang meneliti tentang unit link Syariah melalui sciencedirect, scopus, EBSCO, google scholar, dan lain-lain. Penelitian dan artikel jurnal tentang unit link masih cukup terbatas, apalagi unit link Syariah. Hasil penelusuran literatur dijabarkan pada paparan berikut.

Azman Mohd Noor[117] menulis artikel tentang unit link dengan istilah *investement link* di jurnal internasional *Islamic Economics Studies.* Menurutnya, takaful dalam perjalanannya, sebagaimana asuransi konvensional, juga menawarkan produk yang tidak hanya proteksi, tetapi juga produk yang mengandung investasi. Produk tersebut dinamakan produk *investement link*. Di satu sisi ada akad tabarru' untuk proteksi. Nasabah tertarik karena adanya skema yang atraktif dari produk *investment link* yaitu kombinasi antara proteksi dan investasi. Ada isu yang disorot penulis adalah tentang purifikasi alokasi investasi dan hasil investasi dari yang non-halal. Dalam hal ini, investor harus mendapatkan informasi yang memadai tentang kondisi senyatanya. Hal lain yang juga disorot adalah tentang *fee* yang *fair* dikenakan pada pelanggan karena manajer investasi

[117] Azman Mohd Noor, "A Shariah Compliance Review on Investment Linked Takaful In Malaysia", *Islamic Economic Studies,* Vol. 17 No. 1, June, 2009

melakukan aktivitas investasi untuk investor. Namun tulisan ini belum mengulas di realitasnya di perusahaan.

Artikel jurnal yang ditulis Chetna Verma[118] bertujuan menjelaskan perbedaan antara reksa dana dan unit link. Reksa dana adalah produk keuangan yang mekanismenya memberikan peluang kepada investor kecil agar dananya dapat dikelola secara profesional, portofolio ekuitas terdiversifikasi, obligasi dan sekuritas lainnya, yang hal itu akan sangat sulit (jika tidak mungkin) untuk dapat dilakukan oleh pemodal/investor kecil. ULIP (Unit Linked Insuranced Policy) adalah kategori solusi finansial berbasis tujuan yang menggabungkan proteksi asuransi dan peluang penciptaan kekayaan dengan investasi. Studi ini mengeksplorasi tentang tingkat kesadaran nasabah mengenai reksa dana dan skema ULIP. Data penelitian berupa data primer dan sekunder. Data primer diperoleh melalui kuesioner untuk 50 responden. Data sekundernya diperoleh melalui data terbitan yang tersedia di berbagai publikasi pemerintah pusat, negara bagian dan lokal, buku, majalah, koran, dan jurnal.

Kesimpulan yang dihasilkan bahwa orang-orang dari kelompok pendapatan dan pekerjaan yang berbeda, memiliki sudut pandang yang berbeda tentang unit link dan reksa dana. Riset juga menemukan bahwa responden tidak menganggap ULIP & reksa dana sebagai pilihan investasi yang layak, maka pola pikir ini harus diubah. Namun artikel Belum menjelaskan secara mendalam tentang alasan kenapa reksa dana dan unit link bukan produk investasi yang layak, faktor apa yang mendasari pandangan itu.

[118] Chetna Verma, "A Study of Comparative Analysis of Mutual Fund and ULIP", *International Multidisciplinary Research Journal*, Vol III Issue VI Dec 2013, ISSN No: 2231-5063

Artikel lain ditulis Anant Gupta [119] yang menyoroti tentang dampak regulasi yang dirilis IRDA (Insurance Regulatory Development Authority) pada September 2010, di India. Dampak yang difokuskan pada sektor asuransi jiwa. ULIP sebagai produk asuransi (berorientasi asuransi jiwa) yang digabungkan dengan investasi. Dampak yang kentara dari regulasi baru adalah menurunnya jumlah penjualan polis sebesar 21 % pada periode yang sama. Regulasi IRDA yang baru itu, intinya meningkatkan kandungan asuransi dan mengurangi kandungan investasi secara signifikan karena meningkatkannya risiko mortalitas, dan juga mengurangi komisi, meningkatkan periode lock-in dari 3 sampai 5 tahun dan memberlakukan plafon pada biaya ULIP. Apa yang terjadi sebelumnya dianggap kesalahan dalam penjualan ULIP. Terutama ketika komisi penjualan ULIP dinilai sangat tinggi.

Artikel ini mempertanyakan, ULIP itu produk asuransi atau investasi. Regulasi IRDA yang baru lebih memberatkan sisi asuransinya dibanding investasinya. Hal ini terlihat dari kewajiban untuk memberikan santunan paling tidak 10 kali dari jumlah premi tahunan. Regulasi IRDA tersebut dianggap memunculkan persoalan baru, apakah agen masih bersedia menjual unit link dengan komisi yang lebih rendah dan apakah pelanggan dapat dipulihkan lagi kepercayaannya setelah sekian waktu mekanisme pengenaan komisi penjualan ULIP dianggap salah. Artikel ini belum menjelaskan secara mendalam berapa nilai komisi agen yang tinggi dan rendah. Apa parameter untuk menilai komisi yang tinggi dan rendah untuk agen.

[119] Anant Gupta, "Unit linked insurance products (ULIPs) - Insurance or investment?", *International Conference on Emerging Economies – Prospects and Challenges (ICEE-2012)*, Procedia - Social and Behavioral Sciences 37 (2012), h. 67 – 85

Artikel lain ditulis oleh Masudul Alam.[120] Artikel ini sudah lama terbit, yakni tahun 1983, sehingga banyak bagian yang tidak pas dengan kondisi kekinian. Menurut penulis, lembaga asuransi dalam satu bentuk atau lainnya sama tuanya dengan manusia sendiri. Jenis asuransi pertama adalah sifat berbagi risiko hidup dalam kelompok dan bentuk asuransi ini diperkirakan telah muncul antara usia kebiadaban dan barbarisme. Di semenanjung Arab, yang pada tahun-tahun berikutnya menjadi tempat Islam, asuransi dalam bentuk paling awal dipandang sebagai pembayaran uang darah oleh kelompok untuk meringankan hilangnya anggota kelompok. Ini adalah bentuk mutualitas suku Arab pra-Islam.

Setelah berabad-abad, institusi asuransi telah diterima dunia Barat sebagai bagian tak terpisahkan dari tatanan sosialnya, namun perdebatan tentang penerimaannya dalam perspektif Islam terus berlanjut. Namun demikian, dalam konteks kekinian, persoalan itu sudah selesai dengan lahirnya perusahaan asuransi Syariah/Islam di berbagai belahan dunia dengan mekanisme akad yang sesuai dengan Syariah. Pernyataan penulis, bahwa subjek asuransi hampir tidak mendapat perhatian, ada benarnya hingga kini. Kalau browsing di berbagai search engine situs keilmuan, misalnya science direct, emeraldinsight dan lain-lain, sangat sedikit menemukan artikel tentang asuransi Syariah, apalagi tentang unit link.

Tujuan utama dari artikel ini adalah menganalisis status diterimanya beberapa bentuk kontrak asuransi jiwa dan kontinjensi lain dalam perspektif Islam. Isu kelayakan ini dianalisis dari sudut pandang ekonomi Islam berdasarkan asas pembiayaan asuransi. Artikel ini juga mengelaborasi asuransi

[120] Masudul Alam Choudhury, "Insurance and Investment in Islamic Perspective", *Internatio-nal Journal of Social Economics,* 1983, Vol. 10 Iss 5, h. 14 - 26

bersama sebagai asuransi yang diterima secara sah sebagai asuransi sosial. Namun karena artikel ini sudah lama terbit, yakni tahun 1983, sehingga banyak bagian yang tidak pas dengan kondisi kekinian.

Artikel Priti Rai dan Amoah [121] juga bertujuan membandingkan antara reksa dana dan unit link, dari sisi operasional dan persepsi konsumen terhadap keduanya dari sisi keuntungan. Terlihat penulis artikel lebih cenderung pada unit link daripada reksa dana. Ini mungkin dipengaruhi oleh hasil risetnya yang menunjukkan bahwa investor lebih memilih unit link.

Studi ini mengeksplorasi tentang tingkat kesadaran nasabah mengenai reksa dana dan skema ULIP, mana yang lebih populer, dan jenis investasi apa yang disukai. Data penelitian berupa data primer dan sekunder. Data primer diperoleh melalui kuesioner untuk 50 responden. Kesimpulan yang dihasilkan bahwa semua responden punya awareness terhadap unit link dan reksa dana. Riset juga menemukan bahwa responden memandang ULIP lebih prospektif daripada reksa dana. Namun artikel ini belum memiliki analisis yang mendalam dan komprehensif tentang perbedaan unit link dan reksa dana. Temuannya hanya disajikan dalam prosentase-prosentase saja, dengan kuisioner yang sangat terbatas item pertanyaannya. Referensinya hanya website saja.

Rudi Yuwanda meneliti dengan judul Analisis Investasi dan Perlindungan pada Produk Unit link Manulife Dana Ekuitas.[122] Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui sejauh mana produk unit link dapat dianggap sebagai produk investasi dan

[121] Priti Rai and Amoah-Binfoh Kenneth, "Comparative Analysis of Unit Linked Insurance Plans and Mutual Funds", *Journal of Harmonized Research in Management,* 2(4), 2016, 282-285, ISSN 2454-5384

[122] Rudi Yuwanda, "Analisis Investasi dan Perlindunagn pada Produk Unit link Manulife Dana Ekuitas", 2013

perlindungan dalam kaitannya dengan tujuan sebuah investasi dan perlindungan seorang investor. Dengan melakukan analisis secara mendalam mengenai manfaat investasi dan perlindungan pada produk unit link Manulife Dana Ekuitas (MDE), dibandingkan dengan produk reksa dana Manulife Dana Saham (MDS) dan produk asuransi jiwa ProLife Plus sebagai acuan dan pembanding yang setara. Penelitian dilakukan dengan cara menggunakan metode analisis kuantitatif dan analisis kualitatif. Data yang digunakan adalah data mingguan dan bulanan selama kurun waktu Januari 2008 sampai dengan Desember 2011: 1) Nilai Aktiva Bersih (NAB) reksa dana Manulife Dana Saham (MDS); 2) Harga Unit Penyertaan unit link Manulife Dana Ekuitas (MDE); 3) Indeks Harga Saham Gabungan, sebagai ukuran rata-rata tingkat return pasar; 4) Suku Bunga SBI 3 bulan, sebagai acuan rata-rata tingkat risk free return. Pada periode penelitian kinerja portofolio investasi Manulife Dana Ekuitas sedikit lebih baik daripada kinerja portofolio investasi Manulife Dana Saham. Besarnya alokasi premi dan biaya akuisisi yang mengurangi alokasi investasi pada produk unit link membuat investasi yang dilakukan pada produk unit link lebih mahal dibandingkan dengan alokasi investasi pada produk reksa dana. Bagi individu yang memiliki tujuan investasi jangka panjang dan tidak memiliki polis unit link sebelumnya, produk unit link tidak tepat untuk dijadikan sarana investasi. Unit link hanya tepat dijadikan sarana investasi jangka panjang saat investor melakukan top up investasi pada polis asuransi unit link yang telah dimiliki sebelumnya.

Asyraf Wajdi Dusuki *et.al.* menulis sebuah paper berjudul *Shariah Parameter for application of wadiah concept in traditional family takaful product*.[123] Adanya instrumen wadiah

[123] Asyraf Wajdi Dusuki, *et.al.*, "Shariah Parameter for Application of Wadiah Concept in Traditional Family Takaful Product", *Advances in Natural and Applied Sciences.* Refereed Journal, 6 (8), 1414-1422, 2012.

dalam produk takaful memungkinkan berbagai bentuk manfaat asuransi dapat ditawarkan kepada peserta dengan cara yang menyerupai asuransi konvensional. Namun, ada beberapa panduan yang harus diikuti. Tahun 2011 adalah tahun yang mengubah horizon perasuransian bagi semua pelaku industri takaful. Mulai tahun tersebut, takaful dapat menawarkan produk yang menawarkan proteksi dan investasi yang berbasis pada prinsip-prinsip solidaritas dan berbagi risiko dan keuntungan. Ini memberikan manfaat yang besar bagi pertumbuhan takaful di dunia.

Nagarajan *et.al* menulis artikel berjudul *A Study on Performance of Unit-Linked Insurance Plans (ULIP) Offered By Indian Private Insurance Companies*. Artikel ini memfokuskan pada Unit-Linked Insurance Plans (ULIP) dengan memilih lima perusahaan asuransi swasta terbaik di India. Kinerja semua produk diuji ketergantungannya pada kinerja pasar saham dengan menggunakan Hipotesis. ROR dan Annualized ROR digunakan sebagai alat untuk Analisis Data dan Korelasi dengan uji-t digunakan untuk menguji Hipotesis. Dari hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa Reliance Life memiliki tingkat pengembalian yang baik bagi Investor, dan dapat terus meningkat pada masa depan. Pada saat bersamaan, perusahaan itu harus memahami produk pesaingnya, yang kinerjanya lebih baik.[124]

Kajian lain dilakukan oleh Nur Kholis[125] dengan judul Islamic Unit Linked: Is It Profitable And Fully Syariah Compliance?. Kesimpulannya adalah PRU*link* Syariah yang

[124] Nagarajan *et.al.,* A Study on Performance of Unit-Linked Insurance Plans (ULIP) Offered By Indian Private Insurance Companies*, International Journal of Advanced Research in Management and Social Sciences,* ISSN: 2278-6236, Vol. 2, No. 8, 2013

[125] Nur Kholis, "Islamic Unit Linked: Is It Profitable And Fully Syariah Compliance?", *Jurnal MADANIA,* IAIN Bengkulu, Edisi Juni 2016, Terakreditasi B Dikti No. 2/P/2014.

ditawarkan Unit Usaha Syariah PT Prudential adalah produk unit link yang akan memberikan manfaat ganda yaitu manfaat asuransi dan manfaat investasi. Mekanisme operasional PRU*link* Syariah adalah menggabungkan antara produk proteksi dan produk investasi. Produk proteksi diwujudkan dalam bentuk perlindungan asuransi yang meliputi asuransi jiwa dengan berbagai rider yang dapat dipilih oleh peserta. Produk investasi pada PRU*link* Syariah diwujudkan dalam bentuk model investasi yang menyerupai reksa dana Syariah yaitu dana nasabahnya diwakilkan dengan unit penyertaan sesuai dengan besarnya dana yang diinvestasikan. Nasabah berinvestasi dengan cara membeli unit penyertaan yang dihitung dengan metode NAB (Nilai Aktiva Bersih). Pengelolanya disebut manajer investasi. Ditemukan redundansi pengenaan biaya kepada peserta dengan peruntukan yang tumpang tindih, sehingga peserta sangat dirugikan dengan pengenaan biaya yang begitu banyak dan bersifat rutin, tentu hal ini akan sangat merugikan bagi peserta secara finansial, dalam konteks itulah telah terjadi pelanggaran prinsip *la dharara wa la dhirara*, sehingga kurang memenuhi *Syariah compliance.* Namun riset ini belum mengkonstruk parameter Syariah compliance secara sistematis dan belum mengelaborasi peluang perbaikan dan mitigasi terhadap fatwa DSN MUI agar tidak mudah untuk disimpangi di lapangan.

Ciumaș Cristina dan Chiș Diana-Maria menulis di jurnal dengan judul "Pricing And Assessing Unit-Linked Insurance Contracts With Investment Guarantees". Mereka mengemukakan bahwa dalam regulasi Romania, unit link bisa ditawarkan dalam bentuk kontrak investasi yang bergaransi maupun tidak bergaransi. Produk investasi di pasar modal bergaransi tidak lazim ada di Indonesia. Biasanya produk investasi yang bergaransi di Indonesia adalah produk perbankan. Tulisan dalam jurnal tersebut menariknya adalah mengemukakan metode untuk menghitung berapa harga sepantasnya dalam memberikan

garansi terhadap produk unit link. Hanya saja basis yang dipakai untuk menghitung adalah bunga.[126]

Ciumaș Cristina dan Chiș Diana-Maria menulis di jurnal dengan judul *Romanian Unit-linked Life Insurance Market*. Ini tentang legislasi di Romania yang meregulasi tentang pasar unit-linked life insurance. Legislasi yang utama terdapat dalam the Insurance Supervisory Commission (CSA) is Law No. 32/2000.[127] Claudia Ceci dan Katia Colaneri, Alessandra Cretarola juga menulis Hedging of unit-linked life insurance contracts with unobservable mortality hazard rate via local risk-minimization.[128] Intinya menawarkan pendekatan untuk meminimalkan risiko hazard dengan mekanisme hedging. Tulisan serupa dibuat Oberlain Nteukam T., Frédéric Planchet dan Pierre-E. Thérond dengan judul "Optimal strategies for hedging portfolios of unit-linked life insurance contracts with minimum death guarantee".[129]

Nele Vandaele dan Michèle Vanmaele menulis berjudul Explicit portfolio for unit-linked life insurance contracts with surrender option.[130] Tujuan dari artikel ini adalah menjadikan

---

[126] Ciumaș Cristina dan Chiș Diana-Maria, "Pricing And Assessing Unit-Linked Insurance Contracts With Investment Guarantees".

[127] Ciumaș Cristina dan Chiș Diana-Maria, "Romanian Unit-linked Life Insurance Market", *Emerging Markets Queries in Finance and Business, Procedia Economics and Finance* 32 (2015) 1477 – 1486. Available online at www.sciencedirect.com

[128] Claudia Ceci dan Katia Colaneri, Alessandra Cretarola, "Hedging of unit-linked life insurance contracts with unobservable mortality hazard rate via local risk-minimization", *Journal Insurance: Mathematics and Economics* 60 (2015) 47–60, www.elsevier.com/locate/ime

[129] Oberlain Nteukam T., Frédéric Planchet dan Pierre-E. Thérond, "Optimal strategies for hedging portfolios of unit-linked life insurance contracts with minimum death guarantee", *Journal Insurance: Mathematics and Economics* 48 (2011) 161–175 www.elsevier.com/locate/ime

[130] Nele Vandaele dan Michèle Vanmaele, "Explicit portfolio for unit-linked life insurance contracts with surrender option", *Journal of*

hedging sebagai strategi eksplisit untuk aset berisiko dengan proses konkret dan membatasi hazard untuk proses yang kontinyu.

Tony J.K. Cheong menulis artikel berjudul Investment-Linked Business – A Time-Bomb? Artikel ini tentang kebijakan terkait investasi link/unit link dan mengajukan pertanyaan mendasar mengenai apakah kebijakan semacam itu berpotensi menjadi "bom waktu" di masa depan bagi perusahaan asuransi jiwa. Penulis percaya bahwa perusahaan asuransi jiwa dapat menghindari masalah tersebut dengan mengkomunikasikan perubahan pada pelanggan pada waktu yang tepat dan berinvestasi ke teknik pengelolaan hubungan pelanggan yang lebih baik.

Penelitian tentang unit link Syariah juga dilakukan oleh Dyan Ayu Dwi Agustin dengan judul Komparasi Produk Takafulik Berdasar Tingkat Return dan Risiko pada PT Asuransi Takaful Keluarga (Agustin, 2008). Ia menganalisis return dan tingkat risiko produk Takafulink Dana Istiqamah (TDI), Takafulink Dana Mizan (TDZ), dan Takafulink Alia (TA). Hasil analisisnya menghasilkan kesimpulan bahwa produk yang memberikan *return* terbaik adalah TA. Sedangkan produk yang menawarkan risiko terendah adalah TDI.[131]

Penelitian lain dilakukan oleh Taufiqurrahman dengan judul Faktor-Faktor yang Mempengaruhi *Brand Switching* Peserta Asuransi dari Unit Link Syariah ke Konvensional di PT Asuransi Allianz Life Indonesia Cabang Banyuwangi. Penelitian tersebut menghasilkan temuan bahwa faktor utama yang mempengaruhi perilaku peserta adalah tingkat *return* investasi dan pengaruh

---

Computational and Applied Mathematics 233 (2009) 16–26, journal homepage: www.elsevier.com/locate/cam

[131] Dyan Ayu Dwi Agustin, "Komparasi Produk Takafulik Berdasar Tingkat Return dan Risiko pada PT Asuransi Takaful Keluarga", 2008

agen. Dua faktor tersebut merupakan faktor yang bersifat rasional, bukan emosional. Namun anehnya, berpindahnya adalah dari unit link yang telah Syariah ke unit link konvensional.[132]

Penelitian lainnya mengangkat tema sistem informasi pemasaran asuransi jiwa Bumiputera 1912 kantor operasional Syariah Yogyakarta (Donggeng, 2005). Dalam suatu perusahaan baik perusahaan kecil maupun perusahaan besar, sistem informasi pemasaran sangat di butuhkan untuk menjual produk-produk yang telah di hasilkan perusahaan tersebut. Jika sistem informasi pemasarannya baik, maka akan berdampak positif bagi perusahaan, sebaliknya jika sistem informasi pemasarannya kurang baik, maka akan berdampak negatif bagi perusahaan. Pada penelitian kali ini peneliti hanya menjelaskan bagaimana sistem informasi pemasaran yang akan di lakukan oleh perusahaan asuransi jiwa bersama Bumiputera 1912 kantor operasional Syariah Yogyakarta.

Penelitian lainnya mengangkat tema Pelaksanaan asuransi Syariah pada asuransi jiwa bersama Bumiputera 1912 di Yogyakarta.[133] Perhatian umat Islam terhadap asuransi Syariah semakin hari semakin tinggi, hal ini terbukti dengan semakin maraknya intensitas diskusi dan perbincangan lainnya tentang asuransi Syariah. Beberapa aspek besar yang direalisasikan dalam asuransi Syariah, yakni aspek kesucian harta dan kebersihan jiwa, aspek interaksi sosial yang pisitif, aspek kemaslahatan umat dan akad-akad muamalah menjadi perhatian utama dalam pelaksanaan asuransi Syariah. Peneliti membahas tentang bagaimana pelaksanan asuransi dengan prinsip Syariah

---

[132] Taufiqurrahman, "Faktor-Faktor yang Mempengaruhi *Brand Switching* Peserta Asuransi dari Unit Link Syariah ke Konvensional di PT Asuransi Allianz Life Indonesia Cabang Banyuwangi", 2012

[133] Rini Permatahati, "Pelaksanaan Asuransi Syariah Pada Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 Di Yogyakarta", 2006.

pada asuransi jiwa bersama Bumiputera 1912 Yogyakarta, bagaimana pelaksanaan pengajuan klaim asuransi Syariah pada asuransi jiwa bersama Bumiputera 1912 Yogyakarta.

Dari telaah pustaka tersebut di atas, jelaslah bahwa penelitian tentang konsep dan aplikasi secara operasional unit link Syariah, baik dari sisi kepatuhan Syariah (*Syariah compliance*) dengan mengedepankan *maqasid Syariah* serta analisis dari sisi manfaat bagi nasabah dengan menggunakan ANP (Analytic Network Process) belum dilakukan. Kepatuhan Syariah dilihat dari 3 aspek yaitu: pemenuhan komponen akad Syariah sesuai fatwa DSN (yakni dengan memperhatikan keberadaan dan pelaksanaan akad wakalah bil ujrah, mudharabah musytarakah dan tabarru' dalam polis berikut hak dan kewajiban peserta dan perusahaan) dalam unit link, Ketentuan dalam Polis Asuransi (pasal-pasal dalam polis sebagai perjanjian antara pihak peserta dan perusahaan), dan biaya-biaya yang dikenakan perusahaan pada nasabah (kaitan antar biaya dan peruntukannya). Analisis dari sisi maqashid Syariah menggunakan teori yang dikemukakan Abu Zahrah.[134] Sedangkan analisis ANP dilakukan dengan menggunakan software Super Decision dan Microsoft Excel.

[134] Muhammad Abu Zahroh, *Usul Fiqh,* (Beirut: Dar al-Fikr, 1985), h. 363

BAB VI
PENERAPAN AKAD DALAM ASURANSI SYARIAH

Asuransi Syariah modern bukan hanya sekedar bermotif kebajikan tetapi juga bermotif profit yang mengandung unsur kontrak komersial. Secara konseptual, ada empat model dalam operasionalnya, yaitu: mudharabah model, wakala model, hybrid model, dan waqf model.[135] Dalam operasinya, takaful atau asuransi Syariah tidak hanya menerapkan instrumen tabarru‘ atau ta‘awun, tetapi juga instrumen al-mudharabah dan juga al-wakalah bil ujrah.[136]

Dalam konteks Indonesia, telah diterbitkan fatwa tentang asuransi Syariah, yaitu Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN MUI) No. 21 tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah. Menurut ketentuan umum fatwa tersebut, asuransi Syariah (ta'min, takful atau tadhamun) adalah usaha saling melindungi dan tolong-menolong di antara sejumlah orang/pihak melalui investasi dalam bentuk aset dan/atau tabarru' yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi

---

[135] Lewis," The Evolution of *Takaful,* h. 191-193. Tolefat dan Asutay membagi menjadi: Pure wakalah model, Pure Mudarabah model, mixed model/hybrid model: wakalah contract for underwriting acitivities and mudarabah contract for investement activities, sudanese model, and waqf model. Abdulrahman Khalil Tolefat dan Mehmet Asutay, *Takaful Investement Portofolios,* (Singapore: John Wiley & Son, 2013), h. 33-44. Selain model-model tersebut, menurut Sheila dkk, ada model lain, yaitu pure cooperative (ta'awuni) model, Sheila Nu Nu Htay, etc., *Accounting, Auditing, and Governance for Takaful Operations. ,* (Singapore: John Wiley & Son, 2013). Lihat juga Madzlan Mohamad Hussain, "Legal Issues in Takaful" dalam *Takaful Islamic Insurance: Concepts and Regulatory Issues.* (Singapore: John Wiley & Sons, 2009), h. 68-70; Engku Rabiah Adawiyah Engku Ali, *A Mini Guide to Takaful (Islamic Insurance).* (Kuala Lumpur: CERT, 2010), h. 51-69

[136] Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN MUI) No. 21 tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah

risiko tertentu melalui akad (perikatan) yang sesuai dengan Syariah. Akad yang sesuai dengan Syariah yaitu yang tidak mengandung gharar (penipuan), maysir (perjudian), riba, zhulm (penganiayaan), risywah (suap), barang haram dan maksiat. Akadnya terdiri dari dua jenis yaitu akad tijarah dan tabarru'. Akad tijarah adalah semua bentuk akad yang dilakukan untuk tujuan komersial, sedangkan akad tabarru' adalah semua bentuk akad yang dilakukan dengan tujuan kebajikan dan tolong-menolong, bukan semata untuk tujuan komersial.[137]

Dalam akad, sekurang-kurangnya harus disebutkan:

1) Hak & kewajiban peserta dan perusahaan;
2) Cara dan waktu pembayaran premi
3) Jenis akad tijarah dan/atau akad tabarru' serta syarat-syarat yang disepakati, sesuai dengan jenis asuransi yang diakadkan.

Secara umum, asuransi Islam dibagi dua, yaitu asuransi yang berunsur saving dan non saving. Asuransi yang berunsur saving misalnya asuransi pendidikan dan unit link, sedangkan asuransi yang non saving misalnya asuransi kerugian. Asuransi Islam yang non saving hanya menerapkan dua instrumen akad, yaitu akad tabarru' dan wakalah bil ujrah. Sedangkan unit link Syariah sebagai salah satu produk asuransi Islam yang mengandung unsur saving, maka ia memuat akad Syariah secara lengkap, yaitu akad tabarru‘ atau ta‘awun, akad mudharabah (mudharabah musytarakah) dan wakalah bil ujrah.

Dalam asuransi Syariah, terdapat ketentuan tentang premi. Pembayaran premi didasarkan atas jenis akad *tijarah* dan jenis akad *tabarru'*. Untuk menentukan besarnya premi perusahaan asuransi Syariah dapat menggunakan rujukan, misalnya, tabel

[137] *Ibid.*

mortalita untuk asuransi jiwa dan tabel morbidita untuk asuransi kesehatan, dengan syarat tidak memasukkan unsur riba dalam penghitungannya. Premi yang berasal dari jenis akad *mudarabah* dapat diinvestasikan oleh perusahaan dan hasil investasinya dibagihasilkan kepada peserta. Premi yang berasal dari jenis akad *tabarru'* juga dapat diinvestasikan oleh perusahaan. Investasi wajib dilakukan sesuai dengan Syariah.

Perusahaan asuransi Syariah berfungsi sebagai pemegang amanah. Perusahaan asuransi Syariah memperoleh bagi hasil dari pengelolaan dana yang terkumpul atas dasar akan tijarah (mudharabah). Perusahaan asuransi Syariah memperoleh ujrah (*fee*) dari pengelolaan dana akad tabarru (hibah). Implementasi dari berbagai ketentuan dalam fatwa DSN MUI harus selalu dikonsultasikan dan diawasi DPS (Dewan Pengawas Syariah).[138]

Secara teoritik, penjelasan masing-masing instrumen akad dalam asuransi Syariah adalah sebagai berikut:

A. Instrumen Tabarru'

Tabarru'[139] merupakan perkataan bahasa Arab yang bermaksud menderma secara ikhlas dan memberikan sesuatu tanpa adanya kewajiban ke atasnya serta tidak mengharapkan suatu penggantian.[140] Menurut Wahbah Zuhaili, sejumlah dana (premi) yang diberikan oleh peserta asuransi adalah tabarru' (amal kebajikan) dari peserta kepada (melalui) perusahaan yang digunakan untuk membantu peserta yang memerlukan berdasarkan ketentuan yang telah disepakati; dan perusahaan memberikannya (kepada peserta) sebagai tabarru' atau hibah

[138] *Ibid.*

[139] Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN MUI) No. 53 tentang Akad Tabarru' Pada Asuransi & Reasuransi Syariah

[140] Ibrahim Anis, *et. al., al-Mu'jam,* juz 1, h. 50.

murni tanpa imbalan.[141] Dalam konteks takaful, setiap peserta yang ingin mendapatkan perlindungan takaful mestilah hadir dengan niat yang ikhlas untuk menderma (*tabarru'*) bagi membantu para peserta yang lain jika di antara mereka menghadapi musibah. Dalam kata lain yang lebih tepat ialah, semua peserta tersebut bersetuju untuk saling membantu dikalangan mereka di atas niat yang sama.[142]

Pada asalnya, tabarru' dalam fiqh merupakan akad yang tidak mengikat pihak-pihak yang terlibat.[143] Akan tetapi karena mayoritas asuransi Islam pada era modern ini bukan hanya sekedar bermotif kebajikan tetapi juga bermotif profit yang mengandung unsur kontrak komersial, maka konsep tabarru' yang diterapkan adalah tabarru' yang bersyarat, yaitu setiap peserta yang ingin menyertai takaful mestilah menderma sesuai dengan risiko yang dibawanya. Perusahaan asuransi Islam (takaful) menetapkan jumlah tabarru' dengan mempertimbangkan besar dan kecilnya risiko yang mungkin terjadi dalam suatu skim perlindungan takaful, karena perusahaan takaful ingin memastikan tabung tabarru' yang disertai oleh semua peserta berada dalam kondisi aman dan cukup bagi memberi keadilan kepada semua pihak.[144] Semakin besar risiko yang dibawa oleh seorang peserta, maka jumlah tabarru'nya untuk tabung tabarru' juga semakin besar supaya sepadan dengan risiko tersebut, demikian sebaliknya.

Dalam fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN MUI) No. 53 tentang Akad Tabarru' Pada

---

[141] Wahbah al-Zuhaili, *al-Mu'amalat al-Maliyyah al-Mu'ashirah*, (Dimasyq: Dar al-Fikr, 2002), h. 287.

[142] Mohd Fadzli Yusof, *Takaful,* h. 21-22.

[143] Saiful Azhar Rosly, *Critical Issues,* h. 496.

[144] Simon Archer and Rifaat Ahmed Abdel Karim (ed.), *Islamic Finance Innovation and Growth.* (London: Euromoney Books, 2002), h. 49; Joni Tamkin dan Che Zarrina, *The Principle of Takaful,* h. 47.

Asuransi & Reasuransi Syariah dijelaskan lebih detail tentang operasional akad tabarru' Pada Asuransi & Reasuransi Syariah. Akad tabarru' merupakan akad yang harus melekat pada semua produk asuransi. Akad tabarru' pada asuransi adalah semua bentuk akad yang dilakukan antar peserta pemegang polis. Ketentuan akad tabarru' adalah sebagai berikut:

a). Akad Tabarru' pada asuransi adalah akad yang dilakukan dalam bentuk hibah dengan tujuan kebajikan dan tolong menolong antar peserta, bukan untuk tujuan komersial.

b). Dalam akad Tabarru', harus disebutkan sekurang-kurangnya:

1) hak & kewajiban masing-masing peserta secara individu;

2) hak & kewajiban antara peserta secara individu dalam akun tabarru' selaku peserta dalam arti badan/kelompok;

3) cara dan waktu pembayaran premi dan klaim;

4) syarat-syarat lain yang disepakati, sesuai dengan jenis asuransi yang diakadkan.

Fatwa DSN MUI No. 53 juga mengatur tentang kedudukan para pihak dalam akad tabarru', yaitu:

1) Dalam akad tabarru', peserta memberikan dana hibah yang akan digunakan untuk menolong peserta atau peserta lain yang tertimpa musibah.

2) Peserta secara individu merupakan pihak yang berhak menerima dana tabarru' (mu'amman/mutabarra' lahu, مؤمّن/متبرَّع له) dan secara kolektif selaku penanggung (mu'ammin/mutabarri'- مؤمّن/متبرّع).

3) Perusahaan asuransi bertindak sebagai pengelola dana hibah, atas dasar akad Wakalah dari para peserta selain pengelolaan investasi. [145]

Dalam hal pengelolaan dana tabarru', pembukuan dana tabarru' harus terpisah dari dana lainnya. Hasil investasi dari dana tabarru' menjadi hak kolektif peserta dan dibukukan dalam akun tabarru'. Dari hasil investasi, perusahaan asuransi dapat memperoleh bagi hasil berdasarkan akad Mudharabah atau akad Mudharabah Musytarakah, atau memperoleh ujrah (*fee*) berdasarkan akad Wakalah bil Ujrah.

Jika terdapat surplus underwriting atas dana tabarru', maka boleh dilakukan beberapa alternatif pilihan. Pilihan terhadap salah satu alternatif tersebut harus disetujui terlebih dahulu oleh peserta dan dituangkan dalam akad. Alternatif pilihan yang dimaksud adalah sebagai berikut:

1) Diperlakukan seluruhnya sebagai dana cadangan dalam akun tabarru'.

2) Disimpan sebagian sebagai dana cadangan dan dibagikan sebagian lainnya kepada para peserta yang memenuhi syarat aktuaria/manajemen risiko.

3) Disimpan sebagian sebagai dana cadangan dan dapat dibagikan sebagian lainnya kepada perusahaan asuransi dan para peserta sepanjang disepakati oleh para peserta.

Sebaliknya, jika terjadi defisit underwriting atas dana tabarru' (defisit tabarru'), maka perusahaan asuransi wajib menanggulangi kekurangan tersebut dalam bentuk Qardh (pinjaman). Pengembalian dana qardh kepada perusahaan asuransi disisihkan dari dana tabarru' pada tahun berikutnya.

---

[145] Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN MUI) No. 53 tentang Akad Tabarru' Pada Asuransi & Reasuransi Syariah.

B. Instrumen Mudharabah/Mudharabah Musytarakah

Instrumen lain yang digunakan perusahaan takaful adalah mudharabah.[146] Mudharabah secara syar'i maknanya adalah akad kerjasama untuk mendapatkan keuntungan dengan pembagian tertentu yang disepakati dimana modal disediakan oleh dari seorang pemilik modal dan aktivitas perniagaan dilakukan oleh orang lain yang berpengalaman dan berpengetahuan dalam bisnis.[147]

Mudarabah merupakan suatu kontrak (akad) bagi hasil ketika pemilik dana/modal (pemodal), biasa disebut *sahib al-mal/rabb al-mal*, menyediakan modal (100 %) kepada pengusaha sebagai pengelola, biasa disebut *mudarib*, untuk melakukan aktivitas produktif dengan syarat bahwa keuntungan yang dihasilkan akan dibagi di antara mereka menurut kesepakatan yang ditentukan sebelumnya dalam akad. *Sahib al-mal/rabb al-mal* (pemodal) adalah pihak yang memiliki modal, tetapi tidak bisa berbisnis atau tidak memiliki waktu untuk mengurus bisnis, dan *mudarib* (pengelola atau *entrepreneur*) adalah pihak yang pandai berbisnis, tetapi tidak memiliki modal.

Hasil dari mudharabah dapat berbentuk keuntungan ataupun kerugian. Apabila terjadi kerugian karena proses normal dari usaha, dan bukan karena kelalaian atau kecurangan pengelola, kerugian ditanggung sepenuhnya oleh pemilik modal, sedangkan pengelola kehilangan tenaga dan keahlian yang telah dicurahkannya. Apabila terjadi kerugian karena kelalaian dan

---

[146] Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN MUI) No. 51 tentang Akad Mudharabah Musytarakah Pada Asuransi Syariah. Lihat juga Aly Khorshid, *Islamic Insurance, A Modern Approach to Islamic Banking.* (London: Routledgecurzon, 2004), h. 17-20; Mohd Ma'sum Billah, *Applied*, h. 32-34

[147] Ibrahim Anis, *et. al., al-Mu'jam,* juz. 1, h. 537; Muhammad al-Khatib al-Syarbini, *Mughni al-Muhtaj* (Kaherah: Syarikah Maktabah wa Matba'ah Mustafa al-Babi al-Halabi wa Awladih, 1958), juz 2, h. 303.

kecurangan pengelola, maka pengelola bertanggung jawab sepenuhnya.[148]

Pengelola tidak ikut menyertakan modal, tetapi menyertakan tenaga dan keahliannya, dan juga tidak meminta gaji atau upah dalam menjalankan usahanya. Pemilik dana hanya menyediakan modal dan tidak dibenarkan untuk ikut campur dalam manajemen usaha yang dibiayainya. Kesediaan pemilik dana untuk menanggung risiko apabila terjadi kerugian menjadi dasar untuk mendapat bagian dari keuntungan. Bagan mudharabah dapat dilihat sebagai berikut.

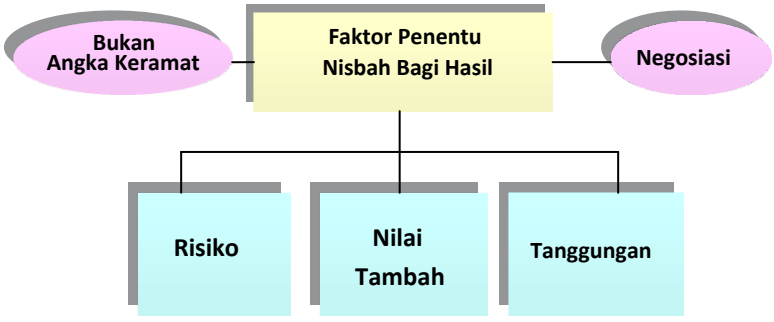
Gambar 2.1. Bagan Proses *Mudarabah*

Nisbah bagi hasil antara pemodal dan pengelola harus disepakati di awal perjanjian. Besarnya nisbah bagi hasil masing-masing pihak tidak diatur dalam Syariah, tetapi tergantung kesepakatan mereka. Nisbah bagi hasil bisa dibagi rata 50:50, tetapi bisa juga 30:70, 60:40, atau proporsi lain yang disepakati. Pembagian keuntungan yang tidak diperbolehkan adalah dengan menentukan alokasi jumlah tertentu untuk salah satu pihak. Diperbolehkan juga untuk menentukan proporsi yang berbeda untuk situasi yang berbeda. Misalnya, jika pengelola berusaha di bidang produksi barang, maka nisbahnya 50 %, sedangkan kalau

[148] Wahbah al-Zuhaili, *al-Mausuah al-Fiqh al-Islami wa al-Qadaya al-Mu'asirah*, (Dimasyq: Dar al-Fikr, 2012), cet. 3, juz. 4, h. 628-629

pengelola berusaha di bidang jasa keuangan, maka nisbahnya 40 % atau 30 %.

Angka nisbah bagi hasil merupakan angka hasil negosiasi antara *sahibul mal* dan *mudarib* dengan mempertimbangkan potensi dari proyek yang akan dibiayai. Faktor-faktor penentu tingkat nisbah adalah unsur-unsur '*iwad* (*counter value*) dari proyek itu sendiri, yaitu risiko (*ghurmi*), nilai tambah dari kerja dan usaha (*kasb*), dan tanggungan (*daman*), seperti dapat dibaca pada gambar 2.2. Jadi, angka nisbah bukanlah suatu angka keramat yang tidak diketahui asal usulnya, melainkan suatu angka rasional yang disepakati bersama dengan mempertimbangan proyek yang akan dibiayai dari berbagai sisi.



Gambar 2.2. Faktor Penentu Nisbah Bagi Hasil

Di luar porsi bagi hasil yang diterima pengelola, pengelola tidak diperkenankan meminta gaji atau kompensasi lainnya untuk hasil kerjanya. Semua mazhab sepakat dalam hal ini. Namun demikian, Imam Ahmad memperbolehkan pengelola untuk mendapatkan uang makan harian dari rekening mudharabah. Ulama dari mazhab Hanafi memperbolehkan pengelola untuk mendapatkan uang harian (seperti untuk akomodasi, makan, dan transpor) apabila dalam perjalanan bisnis ke luar kota.

Rukun dari akad mudharabah yang harus dipenuhi dalam transaksi ada beberapa, yaitu:

1) Pelaku akad (‘aqidani), yaitu *sahibul mal* (pemodal) adalah pihak yang memiliki modal tetapi tidak bisa berbisnis, dan *mudarib* (pengelola) adalah pihak yang pandai berbisnis, tetapi tidak memiliki modal;
2) Objek akad, yaitu modal (*mal*), kerja (*darabah*), dan keuntungan (*ribh*);
3) *Shighah*, yaitu *Ijab* dan *Qabul.*[149]

Sementara itu, syarat-syarat khusus yang harus dipenuhi dalam *mudarabah* terdiri dari syarat modal dan keuntungan. Syarat modal, yaitu:

1) Modal harus berupa uang;
2) Modal harus jelas dan diketahui jumlahnya;
3) Modal harus tunai bukan hutang; dan
4) Modal harus diserahkan kepada mitra kerja.

Sedangkan syarat keuntungan, yaitu keuntungan harus jelas ukurannya; dan keuntungan harus dengan pembagian yang disepakati kedua belah pihak. Akad *Mudarabah* ada dua jenis, yaitu *mudarabah mutlaqah* dan *mudarabah muqayyadah*. Pada *mudarabah mutlaqah* pemodal tidak mensyaratkan kepada pengelola untuk melakukan jenis usaha tertentu. Jenis usaha yang akan dijalankan oleh *mudharib* secara mutlak diputuskan oleh *mudarib* yang dirasa sesuai sehingga disebut *mudarabah* tidak terikat atau tidak terbatas. Hal yang tidak boleh dilakukan oleh pengelola tanpa seizin pemodal antara lain meminjam modal, meminjamkan modal, dan me-*mudarabah*-kan lagi dengan orang lain. Pada *mudarabah muqayyadah* pemodal mensyaratkan

[149] Pendapat jumhur ulama’, sebagaimana dikemukakan oleh Wahbah al-Zuhaili, *al-Mausuah*, juz. 4., h. 631.

kepada pengelola untuk melakukan jenis usaha tertentu pada tempat dan waktu tertentu sehingga disebut *mudarabah* terikat atau terbatas.[150]

Dalam perjanjian *mudarabah* pada umumnya diasumsikan bahwa pengelola tidak ikut menanamkan modalnya, tetapi hanya bertanggung jawab dalam menjalankan usaha, sedangkan modal seluruhnya berasal dari pemodal. Namun demikian, ada kemungkinan bahwa pengelola juga ingin menginvestasikan dananya dalam usaha *mudarabah* ini. Pada kondisi seperti ini *musyarakah* dan *mudarabah* digabung dalam satu akad, dan kerja sama semacam ini disebut kombinasi *musyarakah* dan *mudarabah*. Dalam perjanjian ini, pengelola akan mendapatkan bagian nisbah bagi hasil dari modal yang diinvestasikannya sebagai mitra usaha (*sharik*) dalam *musyarakah*, dan pada saat yang bersamaan pengelola juga mendapatkan bagian nisbah bagi hasil dari hasil kerjanya sebagai pengelola (*mudarib*) dalam *mudarabah*. Dalam hal ini, DSN MUI menerbitkan fatwa nomor 50/DSN-MUI/III/2006 tentang mudharabah musytarakah, yaitu bentuk akad Mudharabah di mana pengelola (*mudarib*) menyertakan modalnya dalam kerjasama investasi tersebut.[151]

Dalam konteks asuransi Syariah, dana yang dibayarkan oleh peserta takaful, oleh perusahaan takaful biasanya dibagi menjadi dua jenis, sebagiannya untuk tabarru' dan sebagian lainnya untuk dana simpanan mudharabah. Dalam konteks akad mudharabah, pihak peserta berperan sebagai pemilik modal (*rab al-mal*), sedangkan perusahaan takaful berperan sebagai pengusaha atau pengendali modal (*mudarib*). Dana mudharabah ini akan digunakan oleh pihak perusahaan takaful untuk investasi yang bisa mendapatkan keuntungan. Keuntungan itu nantinya akan

[150] Wahbah al-Zuhaili, *al-Mausuah,* juz. 4., h. 632

[151] Fatwa DSN MUI Nomor 50/DSN-MUI/III/2006 tentang Mudharabah Musytarakah

dibagi antara perusahaan takaful dengan para penyimpan dana mudharabah sesuai dengan nisbah yang disepakati.[152]

Dengan penggunaan instrumen mudharabah dalam transaksi asuransi Islam, menjadikan pengertian untung itu jelas, sehingga di akhir tempo penyertaannya dalam takaful, peserta akan mendapat bagian keuntungan walaupun *the insured event* tidak terjadi, sehingga tidak dapat membuat klaim ke takaful. Bagian keuntungan tersebut didapat dari keuntungan investasi yang dilakukan pihak takaful terhadap premi yang dibayarkan peserta takaful dengan menggunakan instrumen kontrak mudharabah.

Dalam fatwa DSN NO: 51/DSN-MUI/III/2006 tentang Akad Mudharabah Musytarakah Pada Asuransi Syariah secara spesifik mengatur tentang aplikasi akad Mudharabah dalam asuransi. Akad Mudharabah Musytarakah adalah perpaduan dari akad Mudharabah dan akad Musyarakah. Kedudukan para pihak dalam akad, perusahaan asuransi bertindak sebagai mudharib (pengelola) dan sebagai musytarik (investor). Peserta (pemegang polis) dalam produk saving, bertindak sebagai *sahibul mal* (investor). Sedangkan para peserta (pemegang polis) secara kolektif dalam produk non saving, bertindak sebagai *sahibul mal* (investor).

Perusahaan asuransi sebagai mudharib menyertakan modal atau dananya dalam investasi bersama dana peserta Mudharabah Musytarakah boleh dilakukan oleh perusahaan asuransi, karena merupakan bagian dari hukum Mudharabah. Modal atau dana perusahaan asuransi dan dana peserta diinvestasikan secara bersama-sama dalam portofolio. Perusahaan asuransi sebagai mudharib mengelola investasi dana tersebut.[153]

---

[152] Joni Tamkin dan Che Zarrina, *The Principle of Takaful,* h. 46-47.

[153] Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN MUI) No. 51/DSN-UI/III/2006 tentang Akad Mudharabah Musytarakah Pada Asuransi Syariah

Menurut ketentuan fatwa tersebut, dalam akad Mudharabah Musytarakah, harus disebutkan sekurang-kurangnya: a. hak dan kewajiban peserta dan perusahaan asuransi; b. besaran nisbah, cara dan waktu pembagian hasil investasi; c. syarat-syarat lain yang disepakati, sesuai dengan produk asuransi yang diakadkan. Fatwa juga mengatur tentang hasil investasi, baik berupa keuntungan atau kerugian. Apabila terjadi kerugian maka perusahaan asuransi sebagai musytarik menanggung kerugian sesuai dengan porsi modal atau dana yang disertakan. Secara prinsip, pembagian hasil investasi dapat dilakukan dengan salah satu alternatif sebagai berikut:

Alternatif 1 :

a) Hasil investasi dibagi antara perusahaan asuransi (sebagai mudharib) dengan peserta (sebagai shahibul mal) sesuai dengan nisbah yang disepakati.

b) Bagian hasil investasi sesudah disisihkan untuk perusahaan asuransi (sebagai mudharib) dibagi antara perusahaan asuransi (sebagai musytarik) dengan para peserta sesuai dengan porsi modal atau dana masing-masing

Alternatif 2 :

a) Hasil investasi dibagi secara proporsional antara perusahaan asuransi (sebagai musytarik) dengan peserta berdasarkan porsi modal atau dana masing-masing.

b) Bagian hasil investasi sesudah disisihkan untuk perusahaan asuransi (sebagai musytarik) dibagi antara perusahaan asuransi sebagai mudharib dengan peserta sesuai dengan nisbah yang disepakati.[154]

[154] *Ibid.*

C. Instrumen Wakalah bil Ujrah

Akad wakalah boleh dilakukan, baik dengan imbalan maupun tanpa imbalan. Hal itu karena Nabi Muhammad Saw pernah mewakilkan kepada Unais untuk melaksanakan hukuman, kepada Urwah untuk membeli kambing, dan kepada Abu Rafi' untuk melakukan qabul nikah, (semuanya) tanpa memberikan imbalan. Nabi Muhammad Saw pernah juga mengutus para pegawainya untuk memungut sedekah (zakat) dan beliau memberikan imbalan kepada mereka.[155] Syekh Wahbah al-Zuhaili juga menyatakan bahwa wakalah sah dilakukan baik dengan imbalan maupun tanpa imbalan. Apabila wakalah dilakukan dengan memberikan imbalan maka hukumnya sama dengan hukum ijarah.[156]

Perusahaan asuransi Islam menggunakan instrumen wakalah bil ujrah untuk menjalankan operasi takafulnya, sebagai pembayaran nasabah ke perusahaan atas jasa perwakilan pengelolaan premi. Dalam hal ini, DSN MUI telah menerbitkan fatwa No. 52 tentang Akad Wakalah Bil Ujrah Pada Asuransi & Reasuransi Syariah.[157] Terbitnya fatwa ini dilatarbelakangi bahwa salah satu fatwa yang diperlukan adalah fatwa tentang Wakalah bil Ujrah untuk asuransi, yaitu salah satu bentuk akad Wakalah di mana peserta memberikan kuasa kepada perusahaan asuransi dengan imbalan pemberian ujrah (*fee*).

Wakalah secara syar'i merupakan suatu akad mempercayakan orang lain untuk melakukan suatu perbuatan demi si pemberi wakalah.[158] Wakalah adalah suatu bentuk hubungan perwakilan antara perusahaan takaful dan peserta

---

[155] Ibn Qudamah, *al-Mughni,* (Kairo: Dar al-Hadis, 2004), juz 6, h. 468

[156] Wahbah al-Zuhaili, *al-Mausuah,* juz 4, h. 745

[157] Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN MUI) No. 52 tentang Akad Wakalah Bil Ujrah Pada Asuransi & Reasuransi Syariah

[158] Ibrahim Anis, *et. al., al-Mu'jam,* juz 2, h. 1055.

takaful, di mana pihak peserta takaful menyerahkan urusan memanaj dana yang disimpannya kepada perusahaan takaful. Menurut model ini, pihak perusahaan takaful akan melantik pihak ketiga sebagai agen atau wakil untuk memberikan jasa dan layanan yang lebih baik kepada peserta, membayarkan lebihan dan keuntungan kepada peserta, serta membuat perhitungan keuntungan bulanan. Dalam fatwa DSN MUI No. 52 dijelaskan ketentuan objek akadnya, bahwa objek Wakalah bil Ujrah meliputi antara lain:

Tabel 2.3. Objek Wakalah bil Ujrah

a).	kegiatan administrasi	e).	pengelolaan portofolio risiko
b).	pengelolaan dana	f).	pemasaran
c).	pembayaran klaim	g).	investasi
d).	underwriting		

Sumber: Fatwa DSN MUI No. 52

Selain itu, fatwa tersebut juga menetapkan bahwa dalam akad Wakalah bil Ujrah, harus disebutkan sekurang-kurangnya:

1) hak dan kewajiban peserta dan perusahaan asuransi;
2) besaran, cara dan waktu pemotongan ujrah fee atas premi;
3) syarat-syarat lain yang disepakati, sesuai dengan jenis asuransi yang diakadkan.[159]

Fatwa DSN MUI No. 52 juga menggariskan ketentuan, bahwa akad wakalah adalah bersifat amanah (*yad amanah*) dan bukan tanggungan (*yad damanah*) sehingga wakil tidak menanggung risiko terhadap kerugian investasi dengan mengurangi *fee* yang telah diterimanya, kecuali karena kecerobohan atau wanprestasi. Perusahaan asuransi sebagai wakil tidak berhak memperoleh bagian dari hasil investasi,

[159] Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN MUI) No. 52 tentang Akad Wakalah Bil Ujrah Pada Asuransi & Reasuransi Syariah

karena akad yang digunakan adalah akad Wakalah. Dalam pengelolaan dana investasi, baik tabarru' maupun saving, dapat digunakan akad Wakalah bil Ujrah dengan mengikuti ketentuan seperti di atas, maupun akad Mudharabah dengan mengikuti ketentuan fatwa Mudharabah.[160]

Pada tahun 2021, DSN MUI telah menerbitkan fatwa baru terkait asuransi Syariah, yaitu fatwa Nomor 139/DSN-MUI/VIII/2021 tentang pemasaran produk asuransi berdasarkan prinsip syariah. Di antara poin-poin pentingnya yaitu, bahwa saluran pemasaran produk Asuransi Syariah dapat ditawarkan dengan dua cara; yaitu: a. pemasaran secara langsung (*direct marketing*); dan b. pemasasan secara tidak langsung melalui Agen Asuransi, bancassurance dan/ atau BUSB (Badan Usaha Selain Bank). Pemasaran produk asuransi mikro Syariah dapat dilakukan melalui saluran pemasaran sebagaimana dimaksud pada butir I dan/atau tenaga pemasar. Subyek hukum (para pihak) dalam pemasaran produk asuransi Syariah adalah: a. Perusahaan; b. Agen Asuransi; c. Bank; d. BUSB; dan e. Tenaga Pemasar.

Dalam kegiatan pemasaran produk asuransi Syariah melalui berbagai saluran pemasaran, perusahaan wajib:

a. menghindari hal-hal yang bertentangan dengan prinsip syariah, yaitu riba, gharar, maysir, tadlis, dharar, zhulm, ighra, taghrir, risywah dan unsur haram lainnya;

b. memenuhi prinsip kerelaan, keseimbangan, keadilan, keterbukaan, dan kewajaran;

c. menyampaikan informasi Produk Asuransi Syariah yang akurat, jelas, jujur, dan sesuai dengan isi polis asuransi syariah kepada calon peserta sebelum calon peserta

[160] *Ibid.*

memutuskan untuk melakukan penutupan asuransi dengan perusahaan;

d. bertanggung jawab atas aktivitas pemasaran baik yang dilakukan secara langsung maupun tidak langsung

e. mengikuti ketentuan peraturan perundang-undangan yang berlaku serta tidak menyalahi prinsip dan ketentuan syariah. Lengkapnya silahkan baca di dsnmui.or.id.

BAB VII
PARAMETER KEPATUHAN SYARIAH DALAM ASURANSI

Parameter kepatuhan Syariah dalam praktik asuransi yang memproklamirkan diri sebagai asuransi Syariah adalah terhindar dari riba, gharar, maysir, dan hal terlarang lainnya. Asuransi konvensional bertentangan dengan Syariah karena dalam transaksinya mengandung unsur-unsur yang dilarang oleh Syariah yaitu unsur gharar, maysir dan riba.[161] Penjelasan terhadap adanya unsur-unsur tersebut dalam transaksi asuransi konvensional adalah sebagai berikut:

1). Gharar

Gharar adalah segala transaksi yang tidak jelas (*ghairu ma'lum/unknown*) dalam hal-hal khususnya atau tidak jelas hasil atau konsekuensinya (*majhul 'aqibah*).[162]

Gharar dilarang secara tegas dalam hadis Rasulullah Saw.

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ، قَالَ: «نَهَى رَسُولُ اللهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ بَيْعِ الْحَصَاةِ، وَعَنْ بَيْعِ الْغَرَرِ»[163]

---

[161] Mervyn K. Lewis," The Evolution of *Takaful* Products", dalam Michael Mahlknecht dan Kabir Hassan, *Islamic Capital Markets: Products and Strategies*, (New Jersey: John Wiley and Sons, 2011), h. 186; Siddiqi, *Muslim Economic,* h. 27; Muslehudin, *Insurance,* h. 117; Joni Tamkin dan Che Zarrina, *The Principle of Takaful,* h. 41; Muhaimin Iqbal, *General Takaful Practice.* (Jakarta: Gema Insani Press, 2005), h. 21-22

[162] Ibn al-Hasan 'Ali bin Muhammad bin 'Ali al-Husayni al-Jurjani, *al-Ta'rifat,* cet. 1. (Beirut: Dar al-Kutub al-'Ilmiyyah, 2000), h. 164. Lihat penjelasan lebih lanjut dalam Sami al-Suwailem, "Towards an Objective Measure of Gharar in Exchange" dalam *Islamic Economic Studies,* Vol. 7, No. 1 dan 2, Oktober 1999 dan April 2000, h. 64-66.

[163] Imam Abul Husain Muslim*, Sahih*, Nomor hadis 1513 dalam Kitab Al-Buyu'

Dari Abu Hurairah berkata: Rasulullah Saw melarang jual beli al-Hasah dan bay' al-gharar. (HR Muslim).

Gharar merupakan suatu perbuatan penipuan atau muslihat dan memberikan penderitaan dengan kebatilan atau kebohongan (*batil*) yang bertentangan dengan kebenaran (*haq*).[164] Dengan demikian satu pihak mendapat keuntungan sementara pihak yang lain tidak menerimanya. Gharar terjadi karena: (1) kurangnya informasi (baik berkaitan dengan sifat, spesifikasi, harga, waktu penyerahan) tentang objek kontrak pada pihak yang berkontrak, dan (2) objek kontrak tidak ada.[165] *Uncertainty to both parties* dalam bahasa fikihnya disebut *gharar* (ketidakpastian), dan dapat terjadi dalam 4 (empat) hal, yakni dalam:

a) Kuantitas; misalnya jual beli ijon.

b) Kualitas; misalnya jual beli anak sapi yang masih dalam perut induknya.

c) Harga; misalnya adanya dua harga dalam satu akad

d) Waktu Penyerahan; misalnya jual beli unta/sapi/kerbau (binatang ternak) yang hilang (*delivery time* tidak pasti bagi kedua pihak)

Transaksi yang mengandung unsur gharar dapat menimbulkan perselisihan, karena barang yang diperjualbelikan tidak diketahui dengan baik, sehingga

[164] Abu al-Fadl Jamal al-Din Muhammad Ibn Mukarram Ibn Manzur, *Lisan al-'Arab*, juz. 4. (Kaherah: al-Dar al-Misriyyah li al-Ta'lif wa al-Tarjamah, 1954), h. 314; al-Fiyruzabadi, *al-Qamus al-Muhit,* juz. 2. (Beirut: Dar al-Fikr, 1983), h. 99-100.

[165] Misalnya lihat Muhammad Ibn Ahmad Ibn Muhammad Ibn Rusyd, *Bidayah al-Mujtahid wa Nihayah al-Muqtasid* (Beirut: Dar al-Qalam, 1988), juz 2, h. 147; Abu Zakariyya Muhyi al-Din bin Syaraf al-Nawawi, *Majmu' Syarh al-Muhadhdhab* (Beirut: Dar al-Fikr, (t.t), juz 9, h. 257; Nabil A. Saleh, *Unlawful Gain and Legitimate Profit in Islamic Law* (Cambridge: Cambridge University Press, 1986), h. 52.

sangat dimungkinkan terjadi penipuan. Kontrak asuransi konvensional mengandung unsur gharar karena apabila tidak berlaku tuntutan, satu pihak (perusahaan asuransi) akan mendapat semua keuntungan (premium) sementara satu pihak lagi (peserta) tidak mendapat keuntungan apa pun. Bahkan dalam penentuan jumlah premium pun juga mengandung unsur gharar karena cara penentuannya berdasarkan risiko, padahal masing-masing pihak tidak mengetahui dengan pasti limit atau tingkat risiko serta tanggung jawab dan kewajiban masing-masing. Masing-masing pihak tidak tahu apakah ia nanti dapat musibah atau tidak.[166]

Di samping itu, kontrak asuransi konvensional mengandung elemen gharar karena pada dasarnya transaksi dalam asuransi konvensional merupakan kontrak jual beli. Dalam Islam, suatu kontrak jual beli harus memenuhi syarat dan rukun jual beli. Sementara itu, dalam kontrak asuransi konvensional, *ma'qud 'alayh* (objek kontrak) tidak jelas (sebagaimana tersebut dalam kriteria gharar yang berkait dengan objek kontrak), yaitu: tidak diketahui dengan jelas apakah *insured* akan mendapat atau tidak bayaran yang dijanjikan, tidak diketahui dengan pasti jumlah bayaran yang akan diterima, tidak diketahui dengan pasti kapan waktu menerima bayaran.[167] Dengan demikian, kontrak asuransi konvensional mengandung unsur gharar yang menjadikan

[166] Engku Rabiah Adawiyah Engku Ali, *A Mini Guide to Takaful (Islamic Insurance).* (Kuala Lumpur: CERT, 2010), h. 14-17; Afzalur Rahman, *Economics Doctrines*, h. 136; Ahmad al-Sa'id Syaraf al-Din, *'Uqud al-Ta'min wa 'Uqud Daman al-Istismar* (t.t.p: t.p,, 1982), h. 142-165.

[167] Ab Mumin Ab Ghani, *Sistem Kewangan Islam dan Pelaksanaannya di Malaysia,* cet. 1. (Kuala Lumpur: JAKIM, 1999), h. 345; Joni Tamkin dan Che Zarrina, *The Principle of Takaful,* h. 43; Husain Hamid Hasan, *Asuransi dalam Hukum Islam* (Jakarta: C.V. Firdaus, 1996), h. 43-47.

transaksi tersebut tidak dapat dibenarkan dari sisi hukum Islam.

Asuransi Syariah secara konseptual terbebas dari unsur gharar karena adanya instrumen tabarru' dalam kontraknya. Instrumen tabarru' yang menjadikan asuransi Syariah berprinsip saling tolong menolong antar peserta (ta'awuni), bukan *tabaduli* yang berkontrak jual beli. Kepemilikan dana pada asuransi syari'ah merupakan hak peserta dengan model ta'min ta'awuni (asuransi koperatif).[168] Perusahaan berperan sebagai pemegang amanah untuk mengelolanya. Dalam mekanismenya, asuransi syari'ah tidak mengenal dana hangus seperti yang terdapat pada asuransi konvensional. Jika pada masa kontrak peserta tidak dapat melanjutkan pembayaran premi dan ingin mengundurkan diri sebelum masa reversing period, maka dana yang telah disetorkan dapat diambil kembali, kecuali sebagian dana yang telah diniatkan untuk tabarru'.

Majma' al-Fiqh al-Islami (Divisi Fikih Rabitah Alam al-Islami), pada Muktamar I Tahun 1978, dan Majma' al-Fiqh al-Islami (Divisi Fikih OKI) setelah mengeluarkan fatwa keharaman asuransi, kemudian mengeluarkan fatwa asuransi Syariah yang dibolehkan dengan pola ta'min ta'awuni (asuransi Syariah) yang dibangun atas dasar hibah dan tolong menolong. Dengan demikian, asuransi Syariah merupakan pengganti dari asuransi konvensional yang sesuai dengan prinsip-prinsip Syariah, karena asuransi merupakan kebutuhan manusia di abad modern agar kehidupan mereka lebih tenteram dalam menghadapi risiko di hari esok. Hujjah yang dijadikan landasan adalah sebagai berikut:

[168] Erwandi Tarmizi, *Harta Haram Muamalat Kontemporer,* (Jakarta: BMI Publishing, 2016), cet. Ke-14, h. 292

a). Asuransi koperatif (ta'min ta'awuni) merupakan akad hibah yang pada dasarnya bertujuan untuk saling tolong menolong meringankan beban kerugian, dan ikut andil menanggung penderitaan saat terjadi musibah. Caranya dengan membayar sejumlah uang tunai yang dikhususkan untuk mengganti kerugian orang yang ditimpa musibah. Dengan demikian, tujuan orang yang tergabung di dalamnya adalah bukan untuk meraup laba dari harta orang lain, melainkan untuk pemerataan risiko di antara mereka dan saling tolong menolong dan menanggung sebagian risiko.

b). Asuransi koperatif (ta'min ta'awuni) terbebas dari riba dengan segala bentuknya, karena transaksi para peserta asuransi tidak termasuk akad riba. Selain itu pengelola juga tidak akan menggunakan dana yang terhimpun untuk suatu transaksi riba dalam bentuk apapun.

c). Ketidakjelasan besarnya klaim ganti rugi yang akan diterima peserta Asuransi koperatif (ta'min ta'awuni) pada saat akad dilangsungkan tidak mempengaruhi keabsahan akad, karena akad ini adalah akad hibah. Gharar dalam akad hibah dibolehkan serta tidak termasuk judi. Berbeda dengan asuransi konvensional yang akadnya berdasarkan akad tabaduli (tukar menukar).[169]

Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN MUI) juga telah menerbitkan Fatwa No. 21 tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah yang memuat ketentuan-ketentuan pokok asuransi yang sesuai dengan Syariah.

[169] Rabithah 'Alam al-Islami, *Qararat al-Majma' al-Fiqh al-Islami 1977-2010,* (Makkah: Rabithah 'Alam al-Islami, 2010), cet. Ke-3, h. 40-41

Dalam konteks realitas di lapangan pada perusahaan asuransi unit link Syariah, gharar masih mungkin dapat terjadi, misalnya berkaitan dengan mekanisme dan jenis pengenaan biaya-biaya pada produk unit link Syariah. Transparansi pengenaan biaya-biaya tertentu (misalnya biaya akuisisi, biaya administrasi, biaya *switching*, biaya tabarru', dan lain-lain) pada produk unit link Syariah akan menentukan terlibat atau tidaknya unsur gharar dalam produk unit link Syariah. Selain itu, dalam hal pengenaan biaya, hal terkait kejelasan jumlah, peruntukan dan alokasinya juga menentukan terlibat atau tidaknya unsur gharar dalam suatu produk asuransi unit link Syariah.

2). Maysir (Judi)

Para ulama menyatakan bahawa maysir dan gharar mempunyai kaitan yang amat rapat. Ini bererti jika sesuatu transaksi itu mengandungi unsur gharar maka dengan sendirinya unsur judi turut ada. Ini karena maysir pada masa kemudiannya dimaknai oleh para ulama mengikut makna literalnya yaitu sering dipersamakan dengan *qimar*[170] atau *mukhatara* yang bermakna spekulasi atau perjudian dan taruhan.[171] Prinsip perjudian adalah, seseorang apakah akan mendapat bagian banyak, sedikit atau bahkan tidak dapat bagian sama sekali semata-mata tergantung pada keberuntungan, dan ketidakjujuran juga menjadi bagian bagian utama dalam transaksi ini.[172]

---

[170] Ibrahim Anis, *et. al., al-Mu'jam,* juz. 2, h. 1064.

[171] Ahmad Hidayat Buang (2000), *Studies in The Islamic Law of Contracts: The Prohibition of Gharar.* Kuala Lumpur: International Law Book Services, h. 38; Sami al-Suwailem (2000), "Towards an Objective Measure of Gharar in Exchange" dalam *Islamic Economic Studies,* Vol. 7, No. 1 dan 2, Oktober 1999 dan April 2000, h. 79.

[172] Afzalur Rahman, *Economics Doctrines,* h. 115-116.

Dalam kontrak asuransi konvensional mengandung unsur maysir (judi) karena[173]: peserta membayar premium yang kecil dengan mengharapkan uang yang lebih besar jumlahnya, peserta akan kehilangan uang premium apabila peristiwa yang dilindungi (*the insured event*) tidak berlaku khususnya dalam asuransi jiwa dan asuransi umum, perusahaan asuransi akan rugi jika terpaksa membayar tuntutan yang melebihi jumlah premium yang diterima.

Dengan demkian, asuransi konvensional mengandung unsur perjudian, karena salah satu pihak membayar sedikit harta untuk mendapatkan harta yang lebih banyak dengan cara untung-untungan atau tanpa pekerjaan. Jika terjadi kecelakaan, peserta berhak mendapatkan semua harta yang dijanjikan tapi jika tidak maka akibatnya akan merugikannya.[174] Dengan demikian, nyatalah bahwa unsur perjudian terdapat dalam transaksi asuransi ini, dan maslahat masing-masing pihak justeru tegak di atas bencana pihak yang lain, perusahaan asuransi maslahatnya terletak pada apa yang ia dapatkan ketika tidak terjadi kecelakaan, dan maslahat peserta asuransi muncul ketika peristiwa yang dilindungi (*the insured event*) betul-betul berlaku.

Adanya unsur maysir dalam asuransi konvensional, kemudian dihilangkan dalam asuransi Syariah. Menurut pendapat jumhur ulama, asuransi Syariah yang berdasar ta'min ta'awuni merupakan bukan bisnis pertaruhan dan ketidakpastian, melainkan salah satu cara untuk mempersiapkan masa depan, sebagaimana yang telah diperintahkan Allah dalam QS Al-Hasyr [59]: 18. Kemudian, asuransi Syariah juga dapat menjadi sarana untuk

---

[173] Ab Mumin Ab Ghani, *Sistem Kewangan,* h. 346; Husain Hamid Hasan, *Asuransi*, h. 72-74; Afzalur Rahman, *Economics Doctrines,* h. 122-123; Ahmad al-Sa'id Syaraf al-Din, *Uqud al-Ta'min,* h. 190-192.

[174] Afzalur Rahman, *Economics Doctrines,* h. 124 dan 208.

mempersiapkan generasi penerus yang lebih baik, dan bukan generasi penerus yang lemah dan tidak berdaya (QS An-Nisa' [4]: 9). Oleh karena itu, keikutsertaan peserta pada asuransi pendidikan anak sebagai contoh, merupakan salah satu cara untuk menjamin keberlangsungan pendidikan generasi yang akan datang.

Dalam konteks praktik di lapangan, maysir masih berpeluang terjadi dalam bisnis asuransi Syariah, termasuk unit link Syariah. Keterlibatan maysir dapat berkaitan dengan penginvestasian dana pada instrumen keuangan yang mengandung unsur maysir dan mekanisme investasinya yang melibatkan unsur maysir. Namun hal pokok terkait maysir dalam asuransi yakni membayar premium yang kecil dengan mengharapkan uang yang lebih besar jumlahnya, dalam asuransi Syariah, dengan diterapkannya akad ta'awun/tabarru' yang tujuan utamanya adalah tolong menolong, maka maysir yang demikian itu tidak terjadi.

3). Riba

Riba secara bahasa bermakna *al-fadl wa al-ziyadah*[175] (lebihan dan tambahan) atau *al-idafah*[176] (lebihan) kepada sesuatu, *al-numuw*[177] (tumbuh dan membesar).Sedangkan menurut istilah, riba berarti pengambilan tambahan dari harta pokok atau modal secara batil. Ada beberapa pendapat mengenai definisi riba baik dari perspektif ulama tafsir[178]

---

[175] Ibrahim Anis, *et al.*, *al-Mu'jam al-Wasit,* juz. 1. (Kairo: T.P., t.t.), h. 326.

[176] Muhammad 'Abd al-Mun'im al-Jammal, *Mawsu'ah al-Iqtisad al-Islami wa Dirasah Muqaranah,* cet. 2, (Beirut: Dar al-Kutub al-Lubnani, 1986), h. 381.

[177] Abu al-'Ala al-Maududi, *al-Riba.* (Jeddah: al-Dar al-Su'udiyyah, 1987), h. 94.

[178] Misalnya lihat Al-Imam Abu Bakr Ahmad Bin 'Ali al-Razi al-Jasas, *Ahkam al-Qur'an,* juz. 2. (Kairo: Matba'ah al-Bahiyyah, t.t.), h. 184; 'Imad al-

maupun ulama fiqh,[179] namun secara umum terdapat benang merah yang menegaskan bahwa riba adalah pengambilan tambahan, baik dalam transaksi jual-beli maupun pinjam-meminjam secara batil atau bertentangan dengan prinsip muamalat dalam Islam.[180] Secara ringkasnya, unsur-unsur riba adalah sebagai berikut:

a) Adanya tambahan/lebihan dari jumlah pokok pinjaman

b) Penentuan tambahan/lebihan itu berkaitan dengan unsur pertimbangan jangka waktu

c) Tawar menawar atau persetujuan terhadap syarat tambahan/lebihan itu ditentukan terlebih dahulu yaitu ketika kontrak pinjaman dilakukan.[181]

Dalam muamalah (transaksi), riba biasanya mempunyai tiga bentuk yaitu:

a) Bayaran balik yang melebihi dari jumlah uang pokok (harta asal) yang dipersyaratkan terlebih dahulu ketika kontrak dilakukan.

Din bin Muhammad al-Tabari, *Ahkam al-Qur'an,* juz. 3. (Bairut: Dar al-Kutub al-'Ilmiyyah, 1985), h. 69.

[179] Misalnya lihat 'Abdullah Ibn Ahmad al-Maqdisi Ibn Qudamah, *Al-Mughni wa al-Syarh al-Kabir*, jil. 4. (Beirut: Dar al-Kutub al-'Arabi, 1972), h. 3; Ibn 'Abidin, *Hasyiyah Ibn 'Abidin,* juz 5, (Kairo: Syarikah Matba'ah Mustafa al-Babi al-Halabi wa Awladih, 1966), h. 168-170.

[180] Yusuf al-Qaradawi, *Fawa'id al-Bunuk hiya al-Riba al-Haram.* (Kairo: Maktabah Wahbah, 1999), h. 54. Menurut kesimpulan Nabil A. Saleh, riba adalah *unlawful advantage by way of excess or defernment.* Lihat Nabil A. Saleh, *Unlawful Gain*, h. 13.

[181] 'Abd al-Sami' al-Misri, *Limadha Harrama Allah al-Riba?.* (Kairo: Maktabah Wahbah, 1987), h. 11; Yusuf al-Qaradawi (1999), *Fawa'id al-Bunuk,* h. 54; Afzalur Rahman, *Economic Doctrines of Islam,* ed. 2, Vol.3, (Lahore: Islamic Publication Limited, 1980), h. 71-72; Sayyid Taher, "Riba-Free Alternatives for A Modern Economy", dalam Masudul Alam Choudhury, *Islamic Political Economy in Captapist-Globalization An Agenda for Change.* (Kuala Lumpur: Utusan Publications & Distributors Sdn. Bhd., 1997), h. 219.

b) Kontrak ke atas pertukaran barang tertentu yang tidak diketahui dengan pasti persamaannya pada timbangan atau takaran yang diakui oleh syarak.

c) Penangguhan penyerahan salah satu barang yang ditukarkan atau yang diperdagangkan (khususnya untuk pertukaran mata uang dan barang ribawi).[182]

Umat Islam dilarang mengambil riba apa pun jenisnya, kerana Al Qur'an dan hadis Rasulullah SAW yang merupakan sumber utama hukum Islam, secara jelas melarangnya. Ulama pun telah bersepakat (ijma') bahwa riba adalah haram.

1). Larangan Riba dalam Al Qur'an

Turunnya ayat mengenai riba dalam Al-Qur'an secara bertahap, yaitu dalam empat tahap,[183] yang terdiri dari 8 ayat dalam 4 surat (al-Baqarah (2) = 5 ayat, Ali 'Imran (3) = 1 ayat, al-Nisa' (4) = 1 ayat, al-Rum = 1 ayat). Satu ayat diturunkan di Mekah dan selebihnya di Madinah. Gaya pengharaman riba dalam al-Quran adalah mirip dengan bentuk pengharaman khamr dalam al-Quran,[184] yaitu tidak mengharamkan secara sekaligus tetapi berangsur-angsur. Bahkan dalam hadis pun juga terdapat kesamaan dalam hal dosa dari dua perbuatan dosa tersebut yaitu mendapat laknat dari Allah SWT.[185]

Perlu dicatat, bahwa tidak semua sesuatu atau perkara yang diharamkan oleh Allah SWT tidak ada manfaatnya

---

[182] Ab. Mumin Ab. Ghani, *Sistem Kewangan*, h. 112.

[183] Anwar Iqbal Qureshi, *Islam and The Theory of Interest,* ed. 2, (Lahore: SH Muhammad Ashraf, 1961), h. 44-47.

[184] Wahbah al-Zuhaili, *al-Fiqh al-Islami wa Adillatuh,* juz. 3, cet. 4. (Beirut: Dar al-Fikr, 1997), h. 91.

[185] Hadis riba, lihat Ahmad bin Hanbal, *Musnad al-Imam Ahmad bin Hanbal,* juz 1, cet. 2. (Beirut: Dar al-Kutub al-'Ilmiyyah, 1978), h. 83, sedangkan hadis khamr, lihat Ibn Majah, *Sunan Ibn Majah,* juz. 2, (Kairo: Matba'ah Dar Ihya' al-Kutub al-'Arabiyyah, t.t.), h. 1122.

sama sekali atau hanya mendatangkan madarat saja. Ini terbukti dari ungkapan Allah dalam al-Quran surah Al-Baqarah (2): 219 tentang keharaman khamr, yang dinyatakan bahwa khamr itu juga mengandung manfaat tetapi madaratnya lebih besar dan berbahaya daripada manfaat yang mungkin diperoleh. Demikian juga riba, mungkin ia mengandung manfaat tertentu pada sekelompok orang tertentu, tetapi secara universal, madarat dan bahaya riba lebih besar daripada manfaat yang ditimbulkannya.[186]

Adapun tahap-tahap pengharaman riba dalam al-Quran adalah sebagai berikut:[187]

Tahap 1: Allah menurunkan Q.S. Al-Rum (30): 39.

وَمَا آتَيْتُمْ مِنْ رِبًا لِيَرْبُوَ فِي أَمْوَالِ النَّاسِ فَلَا يَرْبُو عِنْدَ اللَّهِ وَمَا آتَيْتُمْ مِنْ زَكَاةٍ تُرِيدُونَ وَجْهَ اللَّهِ فَأُولَئِكَ هُمُ الْمُضْعِفُونَ

Dan sesuatu riba (tambahan) yang kamu berikan agar dia bertambah pada harta manusia, maka riba itu tidak menambah pada sisi Allah. Dan apa yang kamu berikan berupa zakat yang kamu maksudkan untuk mencapai keridaan Allah, maka (yang berbuat demikian) itulah orang-orang yang melipatgandakan (pahalanya).[188]

Pada tahap ini, al-Quran menolak anggapan bahwa pinjaman riba yang pada bentuk lahirnya seolah-olah menolong terhadap mereka yang membutuhkan sebagai

---

[186] Rafiq Yunus al-Misri, *Fa'idah al-Qard wa Nazariyyatuha al-Hadithah (Min Wijhati Nazri al-Islam),* (Beirut: Dar al-Fikr al-Mu'asir, 1999), h. 34-35.

[187] Anwar Iqbal Qureshi, *Islam*, h. 44-47; https://quran.kemenag.go.id/index.php/tafsir/2/30/39, diakses pada 19 November 2018; Ab. Mumin Ab. Ghani, *Sistem Kewangan,* h. 181-190.

[188] Kementerian Agama Republik Indonesia*, Al-Qur'an dan Terjemahnya,* (Solo: Kementerian Agama Republik Indonesia, Penerbit Abyan, 2014), h. 408

suatu perbuatan *taqarrub* kepada Allah. Ayat ini menegaskan bahwa perilaku bisnis seperti itu tidak memperoleh berkah dari Allah. Ia tidak memperoleh pahala dari-Nya karena pemberian itu tidak ikhlas. Oleh karena itu, para ulama memandang ayat ini sebagai ayat pertama dalam tahap pengharaman riba sampai pengharamannya secara tegas.[189]

Tahap 2: Allah menurunkan Q.S. Al-Nisa' (4): 161

وَأَخْذِهِمُ الرِّبَا وَقَدْ نُهُوا عَنْهُ وَأَكْلِهِمْ أَمْوَالَ النَّاسِ بِالْبَاطِلِ وَأَعْتَدْنَا لِلْكَافِرِينَ مِنْهُمْ عَذَابًا أَلِيمًا

Dan disebabkan mereka memakan riba, padahal sesungguhnya mereka telah dilarang daripadanya, dan karena mereka memakan harta orang dengan jalan yang batil. Kami telah menyediakan untuk orang-orang yang kafir di antara mereka itu siksa yang pedih.[190]

Pada tahap ini, al-Quran menggambarkan riba sebagai sesuatu yang buruk. Allah mengancam memberi balasan yang keras kepada orang Yahudi yang memakan riba.

Tahap 3: Allah menurunkan Q.S. Ali 'Imran (3): 130

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُضَاعَفَةً وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan.[191]

Dalam ayat ini Allah melarang orang mukmin memakan riba yang berlipat-ganda. Para ahli tafsir berpendapat, bahwa pengambilan bunga dengan tingkat yang cukup tinggi merupakan fenomena yang banyak dipraktekkan pada masa

[189] https://quran.kemenag.go.id/index.php/tafsir/2/30/39, diakses pada 19 November 2018

[190] Kementerian Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an,* h. 103

[191] *Ibid.,* h. 66

turunnya wahyu tersebut. Sehingga ayat ini harus dipahami bahwa kriteria berlipat-ganda bukanlah merupakan syarat dari terjadinya riba (jikalau bunga berlipat ganda maka riba tetapi jikalau kecil bukan riba), tetapi ini merupakan sifat umum dari praktek pembungaan uang pada saat itu.

Tahap 4: Allah menurunkan Q.S. Al-Baqarah (2): 275-279.

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ (275) يَمْحَقُ اللَّهُ الرِّبَا وَيُرْبِي الصَّدَقَاتِ وَاللَّهُ لَا يُحِبُّ كُلَّ كَفَّارٍ أَثِيمٍ (276) إِنَّ الَّذِينَ آمَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ وَأَقَامُوا الصَّلَاةَ وَآتَوُا الزَّكَاةَ لَهُمْ أَجْرُهُمْ عِنْدَ رَبِّهِمْ وَلَا خَوْفٌ عَلَيْهِمْ وَلَا هُمْ يَحْزَنُونَ (277) يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَذَرُوا مَا بَقِيَ مِنَ الرِّبَا إِنْ كُنْتُمْ مُؤْمِنِينَ (278) فَإِنْ لَمْ تَفْعَلُوا فَأْذَنُوا بِحَرْبٍ مِنَ اللَّهِ وَرَسُولِهِ وَإِنْ تُبْتُمْ فَلَكُمْ رُءُوسُ أَمْوَالِكُمْ لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ (279)

Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang mengulangi (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya. (275) Allah memusnahkan riba dan menyuburkan sedekah. Dan Allah tidak menyukai setiap orang yang tetap dalam kekafiran, dan selalu berbuat dosa. (276) Sesungguhnya orang-orang yang beriman, mengerjakan amal shaleh, mendirikan shalat dan

menunaikan zakat, mereka mendapat pahala di sisi Tuhannya. Tidak ada kekhawatiran terhadap mereka dan tidak (pula) mereka bersedih hati. (277) Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan tinggalkan sisa riba (yang belum dipungut) jika kamu orang-orang yang beriman. (278) Maka jika kamu tidak mengerjakan (meninggalkan sisa riba), maka ketahuilah, bahwa Allah dan Rasul-Nya akan memerangimu. Dan jika kamu bertobat (dari pengambilan riba), maka bagimu pokok hartamu; kamu tidak menganiaya dan tidak (pula) dianiaya. (279).[192]

Ayat-ayat ini dengan jelas dan tegas mengharamkan apa pun jenis tambahan yang diambil dari pinjaman. Ini adalah ayat terakhir yang diturunkan menyangkut riba, pada tahun 9 Hijriah, dan juga ayat tentang hukum yang terakhir yang diturunkan kepada Nabi, yaitu tiga bulan sebelum Nabi wafat.[193]

2). Larangan Riba dalam al-Hadis

Fungsi utama hadis adalah untuk menjelaskan lebih lanjut ketentuan-ketentuan hukum yang telah digariskan oleh Al-Quran dan juga terkadang menjelaskan hukum tersendiri. Demikian juga dalam hal pelarangan riba dalam al-Quran, pelarangan riba dalam hadis ada yang bersifat umum dan ada yang merupakan penjelasan lebih terperinci dari ketentuan al-Quran. Di antara hadis Rasulullah SAW yang menjelaskan tentang larangan riba, sebagaimana disebutkan dalam fatwa MUI tentang Bunga, antara lain:

[192] Kementerian Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an,* h. 47

[193] Muhammad Abu Zahrah, *Tahrim al-Riba Tanzim Iqtisadi,* cet. 2. (Riyad: al-Dar al-Su'udiyyah, 1985), h. 33

عَنْ جَابِرٍ رضي الله عنه قَالَ: (لَعَنَ رَسُولُ اَللَّهِ صلى الله عليه وسلم آكِلَ اَلرِّبَا, وَمُوكِلَهُ, وَكَاتِبَهُ, وَشَاهِدَيْهِ, وَقَالَ: هُمْ سَوَاءٌ) رَوَاهُ مُسْلِمٌ[194]

Jabir berkata bahwa Rasulullah SAW mengutuk orang yang memakan riba, orang yang membayarnya, orang yang mencatatnya, dan dua orang saksinya, kemudian beliau bersabda, "Mereka itu semuanya sama." (H.R. Muslim)

Hadis tersebut menjelaskan bahwa pemakan riba, orang yang membayarnya, orang yang mencatatnya, dan dua orang saksinya dihukumi sama, yakni mendapat laknat dari Rasulullah Saw. Hadis berikutnya adalah:

وَعَنْ عَبْدِ اَللَّهِ بْنِ مَسْعُودٍ رضي الله عنه عَنْ اَلنَّبِيِّ صلى الله عليه وسلم قَالَ: (اَلرِّبَا ثَلَاثَةٌ وَسَبْعُونَ بَابًا أَيْسَرُهَا مِثْلُ أَنْ يَنْكِحَ اَلرَّجُلُ أُمَّهُ, وَإِنَّ أَرْبَى اَلرِّبَا عِرْضُ اَلرَّجُلِ اَلْمُسْلِمِ) رَوَاهُ اِبْنُ مَاجَهْ مُخْتَصَراً, وَالْحَاكِمُ بِتَمَامِهِ وَصَحَّحَهُ[195]

Dari Abdullah Ibnu Mas'ud Radliyallaahu 'anhu bahwa Nabi Shallallaahu 'alaihi wa Sallam bersabda: "Riba itu mempunyai 73 pintu, yang paling ringan ialah seperti seorang laki-laki menikahi ibunya dan riba yang paling berat ialah merusak kehormatan seorang muslim." Diriwayatkan oleh Ibnu Majah dengan ringkas dan Hakim dengan lengkap, dan menurutnya hadits itu shahih.

[194] Imam Abul Husain Muslim*, Sahih*, Hadis Nomor 2995, Dalam Bab Kitab al-Musaqat.

[195] Abu Abdullah Muhammad bin Yazid bin Abdullah bin Majah, *Sunan Ibnu Majah*, (Beirut: Dar Ihya al-Kutub al-Arabiyah, t.t.), Hadis Nomor 2265, Dalam Kitab al-Tijarat, Bab al-Taghlid fi al-Riba.

Hadis di atas menjelaskan bahwa riba merupakan dosa yang sangat besar karena yang paling ringan saja seperti dosa seorang laki-laki menikahi ibunya. Hadis berikutnya adalah:

وَعَنْ أَبِي سَعِيدٍ اَلْخُدْرِيِّ رضي الله عنه أَنَّ رَسُولَ اَللَّهِ صلى الله عليه وسلم قَالَ: (لَا تَبِيعُوا اَلذَّهَبَ بِالذَّهَبِ إِلَّا مِثْلًا بِمِثْلٍ, وَلَا تُشِفُّوا بَعْضَهَا عَلَى بَعْضٍ, وَلَا تَبِيعُوا اَلْوَرِقَ بِالْوَرِقِ إِلَّا مِثْلًا بِمِثْلٍ, وَلَا تُشِفُّوا بَعْضَهَا عَلَى بَعْضٍ, وَلَا تَبِيعُوا مِنْهَا غَائِباً بِنَاجِزٍ) مُتَّفَقٌ عَلَيْهِ[196]

Dari Abu Said Al-Khudry Radliyallaahu 'anhu bahwa Rasulullah Shallallaahu 'alaihi wa Sallam bersabda: "Janganlah menjual emas dengan emas kecuali yang sama sebanding dan jangan menambah sebagian atas yang lain; janganlah menjual perak dengan perak kecuali yang sama sebanding dan jangan menambah sebagian atas yang lain, dan janganlah menjual perak yang tidak tampak dengan yang tampak." Muttafaq Alaihi.

Hadis tersebut menjelaskan tentang praktik transaksi yang mengandung riba, selain itu juga dijelaskan mekanisme transaksi yang dapat terhindar dari riba. Para ulama salaf maupun khalaf telah bersepakat (ijma') bahwa riba adalah haram, baik sedikit atau banyak. Riba termasuk golongan dosa besar.[197] Dengan demikian, jelaslah bahwa secara tegas al-Quran dan al-Sunnah serta ijma' ulama mengharamkan riba dalam bentuk apapun jua. Akan tetapi dalam realitas kehidupan, wujud riba seringkali mengkaburkan dan menyamarkan orang, di samping pemahaman ulama juga

[196] Muhammad bin Ismail al-Bukhari, *Sahih*, Hadis Nomor 2066, Dalam Bab Kitab al-Buyu'.

[197] Abu Zakariyya Muhyi al-Din bin Syaraf al-Nawawi, *Majmu' Syarh al-Muhadhdhab,* juz. 9. (Beirut: Dar al-Fikr, t.t), h. 291.

terkadang berbeda-beda dalam memahami maksud nas dalam memberikan hukum terhadap realitas yang terjadi di lapangan kehidupan. Khususnya dalam hal apakah bunga dalam dunia perbankan, asuransi dan lain-lain lembaga keuangan konvensional termasuk riba yang diharamkan. Dalam kaitannya dengan hal ini, berikut ini dijelaskan fatwa-fatwa ulama tentangnya, di antaranya fatwa MUI tentang bunga.[198]

Para ulama di Komisi Fatwa Majelis Ulama Indonesia (MUI) se-Indonesia menetapkan fatwa bahwa bank, asuransi, pasar modal, pegadaian, koperasi, dan lembaga keuangan lainnya maupun individu yang melakukan praktek bunga adalah haram. Ini artinya umat Islam tidak dibolehkan melakukan transaksi dengan lembaga keuangan konvensional tersebut. Pada awalnya Fatwa larangan untuk bermuamalah dengan lembaga keuangan konvensional yang berasaskan riba ini tidak berlaku mutlak untuk seluruh wilayah Indonesia. Untuk di wilayah yang belum ada kantor/jaringan lembaga keuangan Syariah dibolehkan melakukan kegiatan transaksi berdasarkan prinsip *darurat* atau *hajat* (keperluan).[199] Akan tetapi dengan adanya kartu SharE yang diterbitkan oleh Bank Muamalat Indonesia (BMI) yang dapat dimanfaatkan dan diakses dimana jua pun di wilayah Indonesia, maka mulai saat diluncurkannya kartu SharE ini, bunga bank adalah haram secara mutlak.[200]

Sidang Organisasi Konferensi Islam (OKI) yang berlangsung di Karachi, Pakistan, Desember 1970, telah menyepakati dua hal utama yaitu: praktek bank dengan

---

[198] Fatwa Majelis Ulama Indonesia (MUI) Nomor 1 Tahun 2004 tentang Bunga (Interest/Faidah)

[199] *Ibid.* ; Lihat juga TEMPO Interaktif, 16 Desember 2003.

[200] Harian Umum *Republika*, tanggal 10 Mei 2005, h. 2.

sistem bunga[201] adalah tidak sesuai dengan Syariah Islam, selanjutnya perlu segera didirikan bank-bank alternatif yang menjalankan operasinya sesuai dengan prinsip-prinsip Syariah. Hasil kesepakatan inilah yang melatarbelakangi didirikannya Bank Pembangunan Islam atau *Islamic Development Bank* (IDB).

Ulama-ulama besar dunia yang terhimpun dalam *Majma' al-Buhuth al-Islamiyyah* juga telah memutuskan hukum yang tegas terhadap bunga bank. Dalam Konferensi yang diselenggarakan di Kairo, pada bulan Mei 1965 ditetapkan bahwa praktek pembungaan uang seperti yang dilakukan bank-bank konvensional adalah riba yang diharamkan.[202]

Ulama-ulama besar kaliber dunia yang terhimpun dalam *Majlis Fiqhi al-Islami* ketika muktamar di Jeddah pada 22-28 Desember 1985 juga telah memutuskan hukum yang tegas bahwa bunga yang terdapat dalam transaksi pinjam meminjam atau hutang adalah riba yang diharamkan. Oleh karena itu perlu segera didirikan institusi keuangan Islam yang bebas riba.[203]

---

[201] Praktik bunga didukung oleh teori-teori yang menjustifikasi kebolehan dan kesahan mengamalkannya. Untuk mengetahui lebih lanjut teori-teori tentang pembenaran pengambilan bunga (seperti *the colourless theory, the abstinence theory, productivity theory, the use theory, the remuneration theory, liquidity preference theory, the exploitation theory, the eclectics theory* dan lain-lain) berikut kritik-kritik terhadap teori-teori tersebut dari perspektif Islam, lihat Afzalur Rahman, *Economic,* Vol. 3, 1980), h. 9-49; Rafiq Yunus al-Misri (1999), *Fa'idah,* h. 161-171.

[202] Sebagaimana dilampirkan oleh Yusuf al-Qaradawi dalam bukunya *Fawa'id al-Bunuk hiya al-Riba al-Haram.* Lihat Yusuf al-Qaradawi (1999), *Fawa'id,* h. 137-139.

[203] *Ibid.,* h. 144-145.

Hikmah dan rasional Islam mengharamkan riba, rasionalnya adalah sebagai berikut:[204] (1). Riba itu mengandung unsur kezaliman dan eksploitasi. Dalam hal, pinjaman untuk konsumsi, riba merupakan pelanggaran terhadap fungsi utama Allah memberikan kesejahteraan dan kekayaan, karena Islam menentukan bahwa orang yang berpunya harus memberikan *support* dan pertolongan kepada orang yang tidak berpunya.[205] Sedangkan dalam hal pinjaman untuk produktif, riba merupakan ketidakadilan karena riba ditentukan berdasarkan asumsi bahwa orang yang berinvestasi pasti untung, padahal dalam dunia bisnis, kemungkinan antara untung dan rugi sama besarnya.[206] (2). Riba justru mentransfer kekayaan dari orang miskin kepada orang kaya, dan justru meningkatkan ketidaksetaraan dalam distribusi kesejahteraan. (3). Riba menumbuhkan kelompok manusia penganggur dimana orang yang meminjamkan dengan riba tidak perlu bekerja susah payah karena ia akan mendapat pendapatan yang pasti dari riba. Mereka tidak menyumbangkan secara langsung dalam peningkatan kesejahteraan masyarakat melalui kegiatan bisnis dan perburuhan.[207]

---

[204] Lihat penjelasan lebih lanjut dalam Saiful Azhar Rosly, *Critical Issues*, h. 49-54.

[205] Q.S al-An'am (6) :142; Q.S al-Ma'arij (70): 24-25.

[206] Rafiq Yunus al-Misri (1999), *Fa'idah,* h. 41-42.

[207] M. Manzoor Alam, *Perspectives on Islamic Economics.* (New Delhi: Institute of Objective Studies, 1996), h. 71-72. Lihat pula Mehdi B. Razavi, *Modelling an Islamic Economic System: an Interaction Delivery Matrix and Boolean Digraph Approach.* Disertasi Phd di University of Nebraska, printed by microfilm/xerography in 1986 by University Microfilms International, Ann Arbor, Michigan USA, h. 46-47.

Berdasarkan jenis kontrak yang terlibat, riba dibagi menjadi dua,[208] yaitu:

1). Riba *Duyun* (Riba Hutang Piutang)

Yaitu riba pinjam-meminjam yang timbul dari pinjaman uang. Riba jenis ini dibagi menjadi dua yaitu:

a) Riba Jahiliyah

Yaitu riba yang berupa bunga terhadap hutang yang dipersyaratkan ketika akad berhutang terjadi atau apabila penghutang gagal membayar pinjaman pada waktu yang ditetapkan maka pemiutang akan mensyaratkan supaya membayar suatu jumlah tambahan bagi pinjaman pokok yang telah diberi.[209] Semua ulama sepakat tentang keharamannya.

b) Riba Qardh (Riba pinjaman)

Riba Qardh yaitu riba pada bunga dari pinjaman uang yang telah ditetapkan pada permulaan kontrak hutang oleh pemiutang (kreditur). Dalam konteks ini, riba juga terjadi jika pihak yang berhutang berjanji untuk membayar dengan jumlah yang lebih ketika dia membayar hutang tersebut semasa akad hutang dibuat. Hukumnya adalah haram dan tidak sah.

---

[208] Muhammad Ibn Ahmad Ibn Muhammad Ibn Rusyd, *Bidayah al-Mujtahid wa Nihayah al-Muqtasid,* juz. 2. (Beirut: Dar al-Qalam, 1988), h. 128; Suruhanjaya Sekuriti, *Keputusan Majlis Penasihat Syariah Suruhanjaya Sekuriti.* (Kuala Lumpur: Suruhanjaya Sekuriti, 2002), h. 81. Menurut Anwar Iqbal Qureshi dan Afzalur Rahman, riba ada dua yaitu riba nasi'ah (riba on credit) dan riba fadl (riba on cash). Lihat Anwar Iqbal Qureshi, *Islam*, h. 64; Afzalur Rahman, *Economic,* Vol. 3, h. 72.

[209] Ramadan Hafiz al-Suyuti, *Fawa'id al-Bunuk wa al-Istithmar wa al-Taufir fi Daw'i al-Syari'ah al-Islamiyyah.* (Kairo; Maktabah Wahbah, 1994), h. 10.

Menurut pendapat jumhur ulama',[210] faedah (bunga) yang diharamkan adalah faedah karena pinjam meminjam, sedangkan faedah yang terjadi karena transaksi jual beli secara bertangguh (*al-bay' al-mu'ajjal*) adalah dibolehkan. Konsekuensinya menjual barang dengan harga yang lebih tinggi secara kredit (*bay' al-mu'ajjal*) dengan harga yang lebih tinggi daripada harga cash adalah dibolehkan berdasarkan pendapat jumhur ulama. Hal ini seperti dalam *bay' al-murabahah, bay' bi thaman ajil,*[211] dan lain-lain yang banyak dipraktekkan oleh institusi keuangan Islam saat ini. Demikian juga faedah yang timbul karena akibat kerjasama dalam bentuk mudharabah (qirad) dan musyarakah, juga dibolehkan.[212]

[210] Rafiq Yunus al-Misri, *Fa'idah,* h. 50.

[211] Walaupun ada segolongan pakar ekonomi Islam yang mempersoalkan penggunaan instrumen murabahah oleh institusi-institusi keuangan Islam sebagai instrumen pembiayaan kepada nasabah yang membuat pembelian dengan pembayaran bertangguh yang berarti memberi ruang kepada pembiaya mendapat keuntungan yang ditentukan terdahulu tanpa menanggung risiko kerugian. Lihat M. Nejatullah Siddiqi, *Issues in Islamic Banking.* Leicester: Islamic Foundation, h. 49; Idem, "Islamic Bank: Concept, Precept and Prospects", *Review of Islamic Economics,* No. 9, 2000, h. 29; Mohamed Ali Elgari, "Credit Risk in Islamic Banking and Finance", *Islamic Economic Studies,* Vol. 10, No. 2, h. 21-22; Fuad Abdullah Omar and Munawar Iqbal, "Some Strategic Suggestions for Islamic Banking in the 21st Century", *Review of Islamic Economics,* (Journal of The International Association for Islamic Economics). Leicester: The Islamic Foundation, No. 9, h. 42-43.

[212] Rafiq Yunus al-Misri, *Fa'idah,* h. 20 dan 50.

2). Riba *Buyu'* (Riba Jual Beli)

Jenis riba ini juga dibagi menjadi dua,[213] yaitu:

a). Riba Fadhl

Riba Fadhl yaitu pertukaran suatu barang ribawi yang sama rupa dan bentuknya yang disertai dengan suatu tambahan atau seseorang itu menjual suatu barang ribawi dengan barang ribawi yang sejenis dengan disertai lebihan.[214] Lebih jelasnya, riba ini adalah terjadi pada jual beli *naqd* (emas atau perak) dengan *naqd* atau makanan dengan makanan yang disertai lebihan.

b). Riba Nasi'ah

Riba Nasi'ah yaitu riba yang terjadi dalam jual beli secara kredit atau tidak tunai.[215] Riba jenis ini mempunyai dua bentuk yaitu: (1). Jual beli barang ribawi yang sejenis dan sama banyak tetapi dilakukan secara tertangguh/kredit (tidak secara tunai). (2). Pertukaran barang ribawi dengan barang ribawi lainnya yang tidak sejenis secara tertangguh/kredit (tidak secara tunai).

Dua bentuk riba tersebut haram. Larangan riba ini tidak peduli apakah banyak ataukah sedikit jumlah riba yang diambil. Dalam bahasa Inggris, bunga sering disebut dengan *usury* atau *interest*.[216] Sebagian pakar ekonomi membedakan antara *usury* dan *interest*. Jika tingkat bunga itu (dianggap) biasa saja dan wajar maka disebut *interest*, sedangkan jika tingkat bunga itu terlampau tinggi atau melebihi batas yang dibolehkan undang-

[213] Suruhanjaya Sekuriti, *Keputusan,* h. 83.

[214] Muhammad Salah al-Sawi, *Musykilah al-Istithmar fi al-Bunuk al-Islamiyyah wa Kayfa 'Alajaha al-Islam.* (Kairo: Dar al-Wafa', 1990), h. 346.

[215] *Ibid.*, h. 334.

[216] Nabil A. Saleh, *Unlawful Gain,* h. 13.

undang disebut *usury*.[217] Dalam bahasa Belanda, bunga disebut *rente*, oleh karena itu orang yang membungakan uang di masyarakat sering disebut rentenir.

Ada sebagian pemikir muslim yang memandang ada perbedaan antara *usury* dan *interest*.[218] Bagi mereka *usury* adalah adalah bunga yang dibayarkan terhadap pinjaman untuk kegiatan konsumsi (bukan produksi), sebagaimana yang terjadi pada pra Islam. Ini yang menurut mereka adalah riba. Mereka menyamakan *usury* dengan riba. Sedangkan *interest* adalah pinjaman untuk kegiatan produksi, menurut mereka, *interest* dibolehkan dan tidak bertentangan dengan al-Quran, karena larangan dalam al-Quran mengacu pada larangan riba.[219] Padahal sebutan *usury* atau *interest* untuk nama riba itu, pada hakikatnya jenisnya adalah sama saja, hanya beda tingkat saja. Menyebut riba dengan nama bunga, *intersest, usury*, dan *rente* tidak akan mengubah sifatnya, karena hakikatnya sama saja. Semuanya dilarang oleh Islam.[220] Bunga atas pinjaman yang digunakan untuk konsumsi atau produksi sama saja disebut riba karena sama-sama menzalimi pihak yang meminjam.[221]

Unsur riba[222] dalam bisnis asuransi terdapat dalam beberapa aspek, yaitu di antaranya mulai dalam hal perhitungan jumlah

---

[217] Lihat penjelasan Ab. Mumin Ab. Ghani, *Sistem Kewangan,* h. 113-116.

[218] Lihat penjelasan lebih luas dalam Abdullah Saeed, *Islamic Banking and Interest.* (Leiden: E.J Brill, 1996), h. 46.

[219] *Ibid.*, h. 44.

[220] Muhammad Abdul Mannan, *Islamic Economics: Theory and Practice (Foundation of Islamic Economics).* (Cambridge: The Islamic Academy, 1986), h. 161-162; Anwar Iqbal Qureshi, *Islam*, h. 139-140; Afzalur Rahman, *Economic,* Vol. 3, h. 86.

[221] Rafiq Yunus al-Misri, *Fa'idah,* h. 41.

[222] Lihat penjelasan tentang riba dalam Umar bin Abdul Aziz, *al-Riba wa al-Muamalat al-Masrafiyah fi Nadzri al-Syariah al-Islamiyah,* (Dar al-'Asimah, t.t.); Abdul Azim Jalal Abu Zaid, *Fiqh al-Riba: Dirasah Muqaranah wa Syamilah li Tadbiqat al-Muasirah,* (Beirut: Risalah Publisher, 2004); Isa

premium sampai pembayaran kompensasi pada pihak yang mengalami kecelakaan. Unsur riba juga terdapat dalam kontrak pinjaman dari polis (*policy loan*) yang ditawarkan kepada peserta dalam produk asuransi jiwa seumur hidup. Dalam transaksi pinjaman ini, perusahaan asuransi akan mengenakan bunga (*interest*) kepada peserta yang meminjam. Bunga yang dikenakan terhadap pinjaman tersebut merupakan salah satu bentuk riba yang dilarang oleh Islam.[223]

Elemen riba juga terdapat dalam praktek pencarian keuntungan dalam investasi oleh perusahaan asuransi dengan menggunakan dana dari kumpulan premium peserta. Ini karena dana-dana dari kumpulan premium peserta, kebanyakan diinvestasikan dalam instrumen keuangan yang menerapkan elemen riba dalam aktivitasnya.[224] Dalam konteks transaksi di unit link Syariah, riba juga dapat terjadi penginvestasian dana peserta (dengan menggunakan instrumen mudharabah musytarakah) pada instrumen investasi yang terlibat praktik riba, misalnya bank konvensional.

Hal terlarang lainnya, ditegaskan oleh fatwa DSN MUI Nomor 21, yaitu "akad yang sesuai dengan syariah adalah yang tidak mengandung gharar (penipuan), maysir (perjudian), riba, *zulm* (penganiayaan), risywah (suap), barang haram dan maksiat".

Abduh, *Wad'u al-Riba fi al-Bina al-Iqtisadi,* (ttp: Dar il-I'tisom, 1977); Abdullah bin Muhammad bin Hasan al-Sa'idy, *Al-Riba fi al-Muamalat al-Masrafiyah al-Mu'asirah,* (Riyad: Universitas al-Malik as-Saud, tt).

[223] Abdullah Haron and Dawood Taylor, "Risk Management in Takaful" dalam *Takaful Islamic Insurance: Concepts and Regulatory Issues.* (Singapore: John Wiley & Sons, 2009), h. 175.

[224] Afzalur Rahman, *Economics Doctrines,* h. 113-210; Ab Mumin Ab Ghani, *Sistem Kewangan,* h. 346; Husain Hamid Hasan, *Asuransi*, h. 75-76.

BAB VIII
EVALUASI PRAKTIK UNIT LINK SYARIAH: METODE EVALUASI

A. Jenis Penelitian dan Pendekatan yang digunakan

Jenis penelitian ini adalah penelitian deskriptif (*descriptive research*)[225] atas data kualitatif maupun kuantitatif. Penelitian ini memberikan gambaran dan fakta lebih mendalam tentang konsep dan aplikasi asuransi unit link Syariah. Gambaran dan fakta tersebut selanjutnya dianalisis dengan fikih muamalah maliyah untuk melihat sisi kepatuhan Syariahnya, dan dianalisis dengan metode ANP (Analytic Network Process) untuk melihat sisi benefitnya bagi nasabah.

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan normatif dan finansial. Pendekatan normatif untuk menilai sisi Syariah compliance dari perspektif fikih muamalah maliyah, sedangkan pendekatan finansial untuk menilai sisi benefit produk asuransi unit link Syariah.

B. Lokasi Penelitian dan Waktu Penelitian

Lokasi penelitian di Yogyakarta. Yogyakarta dipilih karena bisa menjadi representasi Indonesia dalam hal kajian asuransi unit link Syariah karena beberapa alasan: 1). Yogyakarta merupakan wilayah dengan pertumbuhan perbankan Syariah dan asuransi Syariah tertinggi yang ditandai dengan market share

[225] Suharsimi, *Prosedur Penelitian* (Yogyakarta, Rineka Cipta, 2002), h. 8.

perbankan Syariah tertinggi di Indonesia, yaitu 7,9%.[226] Ini menjadi penanda penting bahwa Yogyakarta menjadi tempat yang kondusif bagi tumbuhnya perbankan Syariah dan asuransi Syariah serta keuangan Islam lainnya. 2). Yogyakarta dikenal sebagai kota pendidikan yang nomor 1 di Indonesia,[227] sehingga peluang untuk menemukan pakar dan praktisi yang memahami dan menguasai produk asuransi unit link Syariah sangat besar, selanjutnya mereka dapat menjadi calon informan yang tepat. 3). Dengan kondisi Yogyakarta sebagaimana pada 2 poin tersebut, Yogyakarta dapat menjadi representasi berbagai wilayah Indonesia yang lain dalam hal kajian produk yang cukup *complicated* seperti asuransi unit link Syariah, karena sejatinya produk asuransi unit link Syariah berlaku secara nasional dalam kondisi sama, yaitu dari sisi nama dan feature produk, jenis biaya yang dikenakan pada peserta/nasabah, akad yang digunakan, struktur dan isi polis, bahkan semua polis yang menerbitkan adalah kantor pusat semua.

Waktu penelitian lapangan dilakukan pada Januari – Juni 2018.

C. Populasi dan Sampel serta Informan Penelitian

Perusahaan asuransi jiwa yang menawarkan produk asuransi jiwa Syariah hingga September 2017 berjumlah 29 perusahaan.[228] Dari penelusuran ke masing-masing website 29

---

[226] www.republika.co.id/berita/ekonomi/syariah-ekonomi/1, di akses pada 30 November 2017. Hal ini disampaikan oleh Kepala Otoritas Jasa Keuangan (OJK) DIY pada pembukan Musywil ASBISINDO DIY.

[227] http://www.kampuscenter.com/7-kota-pendidikan-di-indonesia/, diakses pada 15 November 2018. Lihat juga http://www.kampusgw.com/ragam/9-kota-mahasiswa-terpopuler-di-indonesia/, diakses pada 15 November 2018.

[228] OJK, *Direktori IKNB Syariah*, September 2017, http://www.ojk.go.id/id/kanal/iknb/data-dan-statistik/direktori/IKNB-Syariah/Default.aspx

perusahaan asuransi yang menawarkan produk Syariah tersebut, ditemukan ada 16 di antaranya (55,2%) menawarkan produk unit link Syariah. Nama-nama perusahaan asuransi Syariah yang menawarkan produk unit link Syariah adalah sebagai berikut:

Tabel 3.1 Perusahaan Penyedia Produk Unit Link Syariah

No	Nama Perusahaan	Nama Produk Unit Link
1	PT Asuransi Takaful Keluarga	Takafulink
2	PT Asuransi Jiwa Syariah Amanahjiwa Giri Artha	Amar Link Maksima
3	PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera	BP Link Syariah Catatan: Spin off, 5 Sept 2016
4	PT AIA Financial	Fortune Extra Plus Syariah
5	PT Asuransi Allianz Life Indonesia	Allisya Protection Plus
6	PT Asuransi BRI Life	**BRI Life Investama Syariah**
7	PT Asuransi Jiwa Central Asia Raya	**Unit Link Syariah CARlisya**
8	PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia	Berkah save link
9	PT Asuransi Jiwa Sinar Mas MSIG	SMiLe Link 88 Syariah SMiLe Link 99 Syariah
10	PT Avrist Assurance	Investement link Syariah Asya Link Syariah
11	PT Axa Mandiri Financial Services	Asuransi Mandiri Rencana Sejahtera Syariah Plus
12	PT BNI Life Insurance	Multi Pro Link/Multi Investa Plus
13	PT Panin Daichi Life (d/h PT Panin Life)	Multilinked Syariah Premier Multilinked Syariah

14	PT Prudential Life Assurance	Prulink Syariah
15	PT Sun Life Financial Indonesia	Asuransi Brilliance Hasanah Fortune Plus/Maxima/ Amanah
16	PT FWD Life Indonesia	Bebas Ikhtiar

Sumber:http://www.ojk.go.id/id/kanal/iknb/data-dan-statistik/direktori/IKNB-Syariah/ Default.aspx, dan website masing-masing perusahaan.

Perusahaan penyedia produk unit link Syariah tersebut di atas diklasifikasikan menjadi tiga macam, yaitu: perusahaan asuransi Syariah *full fledge,* perusahaan asuransi yang memiliki unit usaha Syariah, baik yang berbasis perusahaan asing maupun yang asli berasal dari Indonesia. Masing-masing klasifikasi memiliki karakteristik operasional yang khas, walaupun secara umum memiliki kesamaan dalam akad dan skim produk unit link yang ditawarkan.

Sampel dalam penelitian ini diambil dengan menggunakan metode *purposive sampling* berdasarkan kriteria: representasi dari tiga klasifikasi tersebut dan merupakan perusahaan yang menyediakan produk unit link Syariah lebih dari 8 tahun. Perusahaan asuransi Syariah *full fledge* dipilih satu perusahaan, perusahaan asuransi yang memiliki unit usaha Syariah berbasis perusahaan asing dipilih dua perusahaan karena jumlahnya paling banyak, perusahaan asuransi yang memiliki unit usaha Syariah asli berasal dari Indonesia dipilih satu perusahaan. Dengan demikian, ada 4 perusahaan asuransi yang dijadikan sampel. Berdasarkan metode dan kriteria tersebut, terpilih 4 perusahaan, yakni untuk perusahaan asuransi Syariah *full fledge* adalah PT Asuransi Takaful Keluarga. Untuk perusahaan asuransi yang memiliki unit usaha Syariah berbasis perusahaan asing adalah Prulink Syariah dan AIA Syariah. Sedangkan untuk perusahaan asuransi yang memiliki unit usaha Syariah asli berasal dari Indonesia adalah BNI Life Insurance.

D. Sumber Data

Data dalam penelitian ini dibagi menjadi data primer dan sekunder. Data primer adalah data yang di peroleh dari sumber pertama baik dari individu seperti hasil dari wawancara yang di lakukan oleh peneliti. Data primer dalam penelitian ini adalah hasil wawancara dan hasil kuisioner pairwise comparison. Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data untuk data-data yang lebih mendalam yang peneliti butuhkan dari informan. Dengan metode ini diharapkan dapat memperoleh info yang lebih relevan dan dapat menemukan suatu yang tidak dapat dipantau. Wawancara yang dimaksud adalah wawancara yang mendalam (*indepth interview*) dengan sifat pertanyaan terstruktur untuk memahami objek penelitian. Wawancara dilakukan pada pakar asuransi unit link Syariah. Data primer juga diperoleh melalui kuisioner yang disusun dalam rangka pengumpulan data analisis dengan metode ANP.

Sedangkan data sekunder merupakan data primer yang telah diolah lebih lanjut dan telah disajikan oleh pihak lain, misalnya dalam bentuk fatwa DSN MUI, laporan-laporan perusahaan, tabel-tabel, dokumentasi, polis, buku-buku ataupun dalam bentuk diagram-diagram. Data sekunder juga data dari kajian-kajian literature yaitu suatu kajian pustaka terhadap segala sumber pustaka yang berkaitan dengan ekonomi keuangan Islam, terutama yang berkaitan dengan asuransi unit link Syariah.

E. Alat dan Teknik Pengumpulan Data

Terdapat dua hal utama yang mempengaruhi kualitas data, yaitu kualitas alat atau instrumen pengambilan data atau alat pengukurannya dan kualitas si pengambil data. Kualitas yang berkenaan dengan alat pengumpulan data berhubungan dengan validitas dan reliabilitas, semakin valid dan reliable alat pengambilan data semakin valid dan reliable datanya sedangkan

kualitas dari si pengambil data berhubungan dengan kesesuaian kualifikasi peneliti dengan alat yang digunakan untuk pengambilan data.[229] Penelitian ini menggunakan teknik pengumpulan data sebagai berikut:

1. Metode Wawancara

Wawancara merupakan suatu proses interaksi dan komunikasi, dalam proses ini hasil wawancara ditentukan oleh beberapa faktor yang berinteraksi dan mempengaruhi arus informasi, faktor-faktor tersebut adalah pewancaraan responden. Topik penelitian yang bertujuan dalam daftar pertanyaan, dan situasi wawancara. Pewancaraan diharapkan menyampaikan pertanyaan kepada responden, merangsang responden untuk menjawab atau menggali jawaban lebih jauh. Wawancara dipergunakan sebagai cara untuk memperoleh data dengan jalan mengadakan wawancara dengan nara sumber atau responden atau informan. Kelebihan teknik wawancara yakni pewawancara dapat menerangkan secara detail pertanyaan-pertanyaan yang diajukan.[230]

Demikian pula responden atau informan dapat mempengaruhi hasil wawancara karena mutu jawaban yang di berikan tergantung pada apakah dia dapat menangkap isi pertanyaan yang tepat serta bersedia menjawab dengan baik. Pada penelitian kali ini peneliti melakukan wawancara pada pakar dengan kriteria utama; a). bergelar doktor dalam bidang ilmu yang terkait dengan ekonomi Syariah, b). menguasai bidang asuransi Syariah dan unit link Syariah. Untuk keperluan riset ini, dengan menerapkan 2 krietaria

[229] Jazuli Akhmad, *Metode Penelitian Bisnis* (Yogyakarta: STIE Widya Wiwaha, 2002), h. 69.

[230] Masri Singarimbun dan Sofian Effendi, *Metodologi Penelitian Survei* (Jakarta: Surya Grafindo, 2000), h. 50

tersebut, terpilih 4 pakar yang diwawancara secara mendalam untuk memahami dan menguasai masalah secara komprehensif. Sedangkan informan wawancara dari praktisi berjumlah 8 praktisi. Dengan demikian, total informan berjumlah 12 orang.

2. Metode Dokumentasi

Metode dokumentasi adalah metode yang mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa polis, catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, prasasti, notulen rapat, lengger, agenda dan sebagainya. Dibandingkan dengan metode lain, maka metode ini tidak begitu sulit dalam arti apabila ada kekeliruan sumber datanya masih tetap, belum berubah. Dengan metode dokumentasi yang diamati bukan benda hidup tetapi benda mati. Pada penelitian kali ini, peneliti menggunakan metode pengumpulan data yaitu dengan cara dokumentasi yang berupa dokumen-dokumen dari perusahaan, terutama polis dan lain sebagainya. Dokumen utama yang dikaji adalah polis asuransi unit link Syariah berikut ketentuan-ketentuan yang melekat, ilustrasi-ilustrasi perhitungan asuransi unit link Syariah, data progres dana nasabah, dan fatwa-fatwa DSN MUI.

3. Metode Kuisioner Perbandingan Pairwise

Kuisioner perbandingan pairwise disusun dengan menggunakan skala sebagai berikut:

Tabel 3.2.

Perbandingan Skala Penilaian Verbal dan Skala Numerik

Skala Penilaian Verbal	**Skala numerik**
Amat sangat lebih besar pengaruhnya	9
Di antara nilai 7-9	8
Sangat lebih besar pengaruhnya	7

Di antara nilai 5-7	6
Lebih besar pengaruhnya	5
Di antara nilai 3-5	4
Sedikit lebih besar pengaruhnya	3
Di antara nilai 1-3	2
Sama besar pengaruhnya	1

Sumber: Ascarya, "*Analytic Network Process* (ANP): Pendekatan Baru Studi Kualitatif" dan Hendri Tanjung dan Abrista Devi, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam,* modified.

Kuisioner disusun dengan membandingkan variabel benefit, opportunity, cost, dan risk untuk mengukur bagaimana benefit nasabah asuransi unit link Syariah. Kuisioner disusun berdasarkan hasil wawancara dan kajian mendalam tentang permasalahan yang dikaji kepada pakar dan praktisi yang memahami dan menguasai masalah secara komprehensif. Selanjutnya dilakukan dekomposisi untuk mengidentifikasi, menganalisa, dan menstruktur kompleksitas masalah ke dalam jaringan ANP. Kemudian dibuat kuisioner perbandingan (*pairwise comparison*) berdasarkan pada jaringan ANP yang telah dibuat. Kuisioner yang telah tersusun, kemudian diujicobakan ke pakar untuk mendapatkan feedback, selanjutnya diperbaiki berdasarkan masukan dari pakar. Setelah itu, kuisioner siap diserahkan kepada pakar dan praktisi yang berjumlah 12 orang untuk diisi secara lengkap.

F. Teknik Penjaminan Keabsahan Data

Teknik penjaminan keabsahan data dalam riset ini adalah dengan teknik triangulasi. Hal ini tergambar dari langkah penelitian sebagai berikut:

1. Melakukan wawancara dan kajian mendalam tentang permasalahan yang dikaji kepada pakar dan praktisi yang memahami dan menguasai masalah secara komprehensif.
2. Dekomposisi untuk mengidentifikasi, menganalisa, dan menstruktur kompleksitas masalah ke dalam jaringan ANP.
3. Menyusun kuisioner perbandingan (*pairwise comparison*) berdasarkan pada jaringan ANP yang telah dibuat.
4. Melakukan wawancara kedua berupa pengisian kuisioner kepada pakar dan praktisi.
5. Melakukan sintesis dan proses data dengan menggunakan software ANP, yaitu Super Decision. Menganalisis hasil dan mengajukan prediksi keuntungan atau kerugian bagi nasabah asuransi unit link Syariah.[231]

G. Metode Analisis Data

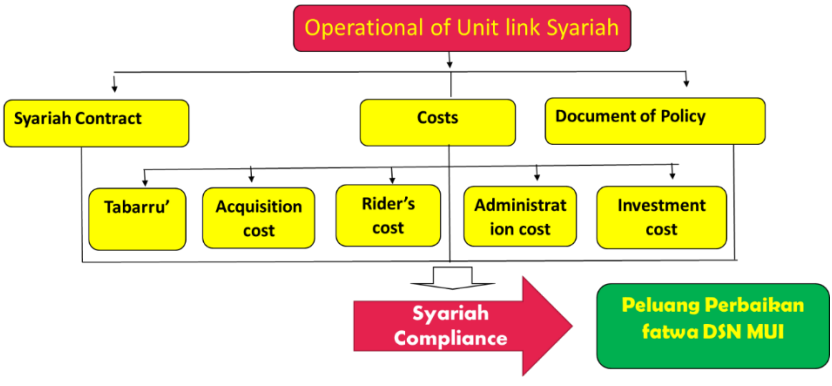
Metode analisis data yang diterapkan dalam penelitian ini adalah metode analisis deskriptif kualitatif dan ANP. Analisis terhadap kepatuhan Syariah menggunakan deskriptif kualitatif, sedangkan untuk analisis menguntungkan atau tidak menguntungkannya unit link bagi nasabah, akan dianalisis dengan metode ANP, diolah dengan menggunakan *Sofware "Super Decision"* dan *MS.Excel.*

1. Penelitian deskriptif dilakukan pada taraf atau kadar kajian dan analisis semata-mata ingin mengungkapkan suatu gejala-gejala atau pertanda dan keadaan sebagaimana adanya. Penelitian deskriptif merupakan kegiatan penelitian yang membuat gambaran dan menganalisis suatu peristiwa atau gejala secara sistematis, faktual dengan penyusunan yang akurat. Pada penelitian ini kegiatan yang dilakukan

[231] Hendri Tanjung dan Abrista Devi, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam* (Bekasi: Gramata Publishing, 2013), h. 241.

adalah menganalisis konsep dan operasional asuransi unit link Syariah di semua perusahaan yang dijadikan sampel dengan menggunakan *tool of analysis* parameter kepatuhan Syariah berdasarkan fatwa DSN dan pandangan-pandangan para ulama fiqh muamalah dengan mengedepankan *maqasid Syariah. Tool of analysis* parameter kepatuhan Syariah berdasarkan fatwa DSN dan pandangan-pandangan para ulama fiqh muamalah tersebut juga diarahkan untuk menemukan peluang perbaikan substansi fatwa DSN MUI yang rawan disalahgunakan. Peluang perbaikan fatwa DSN perlu dilakukan dalam rangka menghindari *misuse* dan *hilah* hukum dalam praktiknya di perusahaan asuransi yang menawarkan produk unit link Syariah.

Analisis dari aspek kepatuhan Syariah dilihat dari 3 aspek yaitu: pemenuhan komponen akad Syariah sesuai fatwa DSN (yakni dengan memperhatikan keberadaan dan pelaksanaan akad wakalah bil ujrah, mudharabah musytarakah dan tabarru' dalam polis berikut hak dan kewajiban peserta dan perusahaan) dalam unit link, Ketentuan dalam Polis Asuransi (pasal-pasal dalam polis sebagai perjanjian antara pihak peserta dan perusahaan), dan biaya-biaya yang dikenakan perusahaan pada nasabah (kaitan antar biaya dan peruntukannya). Dalam bentuk grafik, persoalan tersebut digambarkan sebagai berikut:



Gambar 3.1. Proses Analisis Syariah Compliance

Analisis dari sisi maqashid Syariah menggunakan teori yang dikemukakan Abu Zahrah.[232] Menurut beliau, tujuan Syariah (*maqashid Syariah*) adalah segala sesuatu yang ditetapkan oleh Allah dan Rasul-Nya dengan tujuan untuk kemaslahatan manusia secara keseluruhan, yaitu untuk menjaga eksistensi, mengembangkan baik kualitas maupun kuantitas, baik material maupun spiritualnya. Selanjutnya, Abu Zahrah yang membagi maqashid Syariah menjadi tiga bagian, yaitu penyucian jiwa atau pendidikan, keadilan dan kemaslahatan:[233]

1. Penyucian jiwa atau pendidikan

   Setiap muslim dapat menjadi sumber kebaikan bukan sumber keburukan bagi masyarakat lingkungannya. Hal ini ditempuh dari berbagai ragam model pendidikan dan ibadah yang disyari'atkan, yang kesemuanya dimaksudkan untuk membersihkan jiwa serta memperkokoh kesetiawanan sosial.

2. Keadilan

   Adil dalam masyarakat Islam, berlaku umum, baik untuk urusan sesama kaum muslim maupun dalam berhubungan dengan pihak lain (non muslim). Tujuan ditegakkannya keadilan dalam Islam amatlah luhur. Keadilan menyangkut berbagai aspek kehidupan. Dalam hal ini, Islam memandang bahwa setiap orang mempunyai hak-hak yang sama, karena Islam mengacu kepada keadilan sosial itu tadi. Dalam usaha mewujudkan keadilan sosial, Islam sangat menjungjung tinggi hak-hak manusia.

---

[232] Muhammad Abu Zahroh, *Usul Fiqh,* (Beirut: Dar al-Fikr, 1985), h. 363

[233] *Ibid.,* h. 363-365

3. Kemaslahatan

Kemaslahatan merupakan tujuan puncak yang hendak dicapai, yang harus terdapat dalam hukum Islam. Tidak sekali-kali suatu perkara disyari'atkan oleh Islam melalui Al-qur'an dan as-sunnah melainkan di situ terkandung maslahat yang hakiki. *Maslahat hakiki* ini menyangkut semua kepentingan umum, bukan kepentingan pihak tertentu (khusus).

Tiga unsur maqasid Syariah tersebut kemudian dijabarkan pada parameter-parameter yang lebih konkrit untuk lebih memudahkan dalam pengukuran pencapaian maqasid Syariah. Namun tidak menutup kemungkinan parameter-parameter tersebut dikembangkan lebih lanjut dengan memperhatikan perkembangan zaman ke depan. Dalam bentuk grafik, maqasid Syariah perspektif Abu Zahroh digambarkan sebagai berikut:

Gambar 3.2. Pendekatan Maqasid Syariah

2. Metode ANP untuk menganalisis benefit bagi nasabah. ANP dipilih karena ketepatan metode analisisnya untuk topik disertasi ini dibanding metode AHP. Prinsip-prinsip dasar ANP ada tiga, yaitu dekomposisi, penilaian komparasi

(*comparative judgements*), dan komposisi hierarkis atau sintesis dari prioritas.[234] Prinsip dekomposisi diterapkan untuk menstrukturkan masalah yang kompleks menjadi kerangka hierarki atau jaringan klaster, sub-klaster, sus-sub klaster, dan seterusnya. Dengan kata lain dekomposisi adalah memodelkan masalah ke dalam kerangka ANP.

Prinsip penilaian komparasi diterapkan untuk membangun perbandingan pasangan (*pairwise comparison*) dari semua kombinasi elemen-elemen dalam klaster dilihat dari klaster induknya. Pembandingan pasangan ini digunakan untuk mendapatkan prioritas lokal dari elemen-elemen dalam suatu klaster dilihat dari klaster induknya.

Prinsip komposisi sintesis diterapkan untuk mengalikan prioritas lokal dari elemen-elemen dalam klaster dengan prioritas 'global' dari elemen induk, yang akan menghasilkan prioritas global seluruh sintesis dan menjumlahkannya untuk menghasilkan prioritas global untuk elemen level terendah (biasanya merupakan alternatif).

Benefit bagi nasabah dalam analisis ANP pada riset ini adalah bersifat prediktif dengan menganalisis sisi benefit, opportunity, cost, dan risk sehingga menghasilkan *decision making* yang tepat bagi nasabah maupun calon nasabah dalam menyikapi untuk membeli atau tidak unit link Syariah. Hal ini sesuai dengan salah satu fungsi analisis ANP, sebagaimana dikemukakan pakar ANP (Saaty) yaitu untuk memprediksi sesuatu dan pembuatan *decision making*.[235] Prediksi benefit bagi

---

[234] Thomas L Saaty, *The Sevent Pillar of Analytic Network Process,* 2001.

[235] Thomas L Saaty and Luis G. Fargas, *Decision Making With The Analytic Network Process, Economic, Political, Social, and Technological Application With Benefits, Opportunities, Costs, and Risks* (Pittsburg: Springer, 2006), h. v dan 13.

nasabah ini dalam perspektif pakar dan praktisi, sehingga pakar dan praktisi menjadi responden dalam analisis ANP. Semua praktisi yang dijadikan responden dan 2 pakar, dari wawancara terungkap bahwa sebenarnya mereka juga nasabah dari asuransi unit link Syariah.

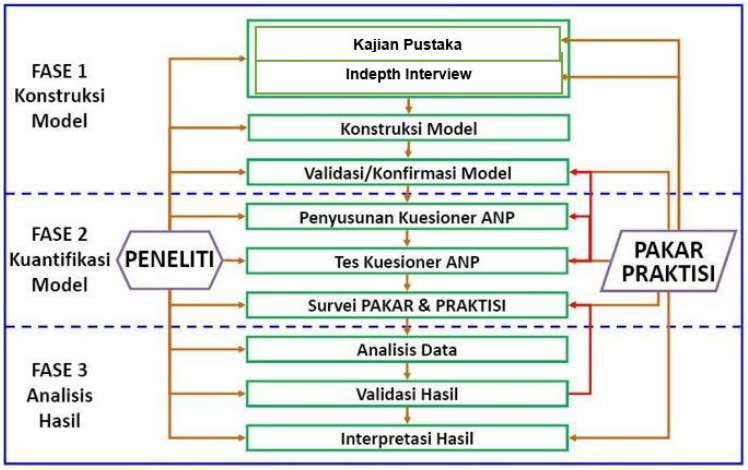
Langkah yang ditempuh[236] dalam penelitian ini adalah:

1. Melakukan wawancara dan kajian mendalam tentang permasalahan yang dikaji kepada pakar dan praktisi yang memahami dan menguasai masalah secara komprehensif.
2. Dekomposisi untuk mengidentifikasi, menganalisa, dan menstruktur kompleksitas masalah ke dalam jaringan ANP.
3. Menyusun kuisioner perbandingan (*pairwise comparison*) berdasarkan pada jaringan ANP yang telah dibuat.
4. Melakukan wawancara kedua berupa pengisian kuisioner kepada pakar dan praktisi.
5. Melakukan sintesis dan proses data dengan menggunakan software ANP, yaitu Super Decision. Menganalisis hasil dan mengajukan prediksi keuntungan atau kerugian bagi nasabah asuransi unit link Syariah.

   Secara terperinci, langkahnya sebagai berikut:

[236] Hendri Tanjung dan Abrista Devi, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam* (Bekasi: Gramata Publishing, 2013), h. 241.

Gambar 3.3.Tahapan Penelitian



Sumber: Ascarya, 2010; Tanjung dan Devi, 2013, dengan modifikasi

Masing-masing fase tersebut, dijelaskan sebagai berikut:

Fase 1: Kontruksi Model

Kontruksi model ANP disusun berdasarkan *Literatur Review* secara teori maupun empiris dan memberikan pertanyaan pada pakar dan praktisi asuransi unit link Syariah serta melalui *indepth interview* untuk mengkaji informasi secara lebih dalam untuk memperoleh permasalahan yang sebenarnya.

Fase 2: Kuantifikasi Model

Tahap kuantifikasi model menggunakan pertanyaan dalam kuesioner ANP berupa *Pairwise Comparison* (perbandingan berpasangan) antara elemen dalam *Klaster* untuk mengetahui mana di antara keduanya yang lebih besar pangaruhnya (lebih dominan) dan seberapa besar perbedaanya melalui skala numerik 1-9. Data hasil penilaian kemudian dikumpulkan dan diinput melalui *Sofware Super*

Decesion untuk diproses sehingga menghasilkan *output* berbentuk prioritas dan *supermatrics*. Hasil dari setiap responden akan diinput pada jaringan ANP tersendiri.[237]

Fase 3: Sintesis dan Analisis

a. *Geometric Mean*

Untuk mengetahui hasil penilaian individu dari para responden dan menentukan hasil pendapat pada satu kelompok dilakukan penilaian dengan menghitung *geometric mean*. Pertanyaan berupa perbandingan (*Pairwise comparison)* dari responden akan dikombinasikan sehingga membentuk suatu konsensus. Geometric mean merupakan jenis penghitungan rata-rata yang menunjukkan tendensi atau nilai tertentu dimana memiliki formula sebagai berikut[238]

(3.1) $(\prod_i^n = 1\, a_i)^{1/n} = \sqrt[n]{a_1 a_2 \_ a_n}$

b. *Rater Agreement*

Rater agreement adalah ukuran yang menunjukan tingkat kesesuaian (persetujuan) para responden (R1-Rn) terhadap suatu masalah dalam satu klaster. Adapun alat yang digunakan untuk mengukur rater agreement adalah *Kendall's Coefficient of Concordance* (W;0 < W≤ 1). W=1 menunjukkan kesesuaian yang sempurna.[239]

---

[237] Ascarya, " The Persistence of Low and Profit and Loss Sharing Financing in Islamic Banking. The Case of Indonesia", *Review of Indonesian Economics and Business Studies*, Vol 1. LIPI Economic Research Center, 2011

[238] *Ibid*

[239] Ascarya dan Yumanita, 2010,"Determinan dan Persistensi Margin Perbankan Konvensional dan Syariah di Indonesia" *Working Paper Series* No.WP/10/04. Pusat Pendidikan dan Studi Kebanksentralan Bank Indonesia.

Untuk menghitung Kendall's (W), yang pertama adalah dengan memberikan ranking pada setiap jawaban kemudian menjumlahkannya.

$$R = \frac{1}{2}m(n+1) \quad (3.2)$$

Nilai rata-rata dari total ranking adalah:

(3.3)

Jumlah kuadrat deviasi (S), dihitung dengan formula:

$$S = \sum_i^n = 1(R_i - \bar{R})^2 \quad (3.4)$$

Sehingga diperoleh Kendall's W, yaitu:

$$W = \frac{12S}{m^2(n^3 - n)} \quad (3.5)$$

$$R_i = \sum_j^m = 1 r_{i,j}$$

Jika nilai pengujian W sebesar 1 (W=1), dapat disimpulkan bahwa penilaian atau pendapat dari para responden memiliki kesesuaian yang sempurna. Sedangkan ketika nilai W sebesar 0 atau semakin mendekati 0, maka menunjukkan adanya ketidaksesuaian antar jawaban responden atau jawaban bervariatif.[240]

Semua teori berlandaskan pada aksioma. Semakin sedikit dan sederhana aksioma yang digunakan oleh suatu teori, maka teori tersebut akan menjadi semakin umum dan semakin mudah diterapkan. ANP mempunyai tiga aksioma yaitu:

---

[240] Ascarya, "The Persistence of Low and Profit and Loss Sharing Financing in Islamic Banking. The Case of Indonesia", *Review of Indonesian Economics and Business Studies*, Vol 1. LIPI Economic Research Center, 2011

1. Resiprokal. Aksioma ini menyatakan bahwa jika P_C (E_A,E_B) adalah nilai pembandingan pasangan dari elemen A dan B, dilihat dari elemen induknya C, yang menunjukkan berapa kali lebih banyak elemen A memiliki apa yang dimiliki elemen B, maka P_C (E_B,E_A) = 1/ P_C (E_A,E_B). Misalkan, jika A lima kali lebih besar dari B, maka B besarnya 1/5 dari besar A.

2. Homogenitas. Aksioma ini menyatakan bahwa elemen-elemen yang dibandingkan sebaiknya tidak memiliki perbedaan terlalu besar, yang dapat menyebabkan kesalahan *judgements* yang lebih besar. Skala yang digunakan dalam ANP adalah skala verbal yang dikonversi menjadi skala numerik 1 sampai 9 sebagaimana telah disebutkan di atas.

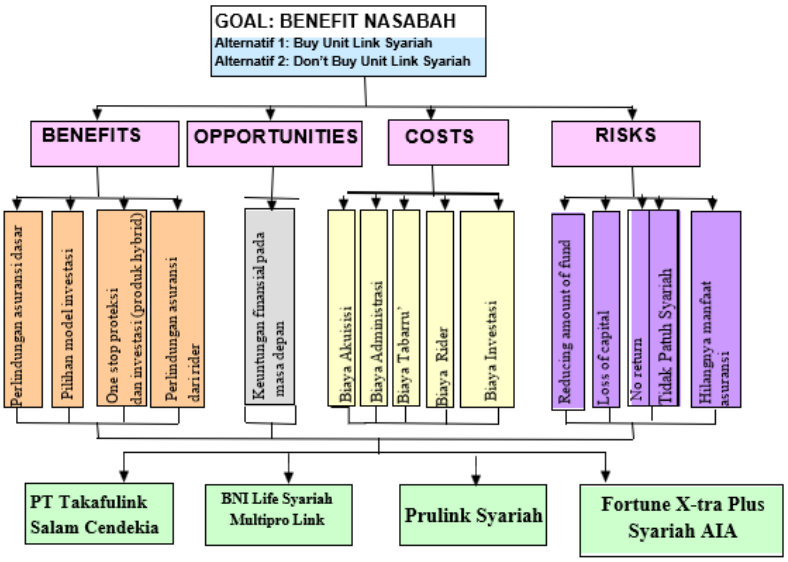
3. Struktur Fleksibel. Aksioma ini menyatakan bahwa *judgements* atau penilaian, atau prioritas dari elemen-elemen tidak tergantung pada elemen-elemen pada level yang lebih rendah. Aksioma ini tidak mengharuskan penerapan struktur secara hierarkis.

   Pelonggaran aksioma ketiga tentang struktur hierarki yang menjadi tidak berlaku untuk ANP juga berimplikasi pada bentuk jaringan yang beragam dalam ANP yang menjadi sangat bervariasi dan tidak terbatas. Beberapa bentuknya antara lain dapat berbentuk hierarki, holarki, jaringan analisis BOCR (*Benefits Opportunity Costs Ratio*), dan jaringan secara umum, dari yang sederhana sampai yang kompleks. Dalam riset ini, bentuk jaringan yang dipilih adalah BOCR, karena tepat untuk diaplikasikan pada topik riset yang dilaksanakan.

   BOCR bentuk lengkap terdiri dari 4 (empat) klaster, yaitu: benefit, opportunity, cost, dan risk. Masing-masing klaster memiliki node yang beragam. Klaster Benefit memiliki 4 node. Klaster opportunity memiliki 1 node.

Sedangkan klaster cost dan risk, masing-masing memiliki 5 node. Struktur jaringan mengikutsertakan sub-jaringan benefit, opportunity, cost, dan risk secara utuh dalam software Super Decision. Struktur jaringan BOCR untuk riset ini dapat dilihat pada gambar berikut:

3.4. Jaringan Analisis BCOR Hasil Kontruksi Model



Istilah-istilah yang dipergunakan dalam kontruksi model tersebut, makna operasionalnya dalam riset ini adalah sebagai berikut:

BENEFITS (Keuntungan)

1. One stop investasi dan proteksi: produk yang memberi kemudahan pada nasabah untuk memperoleh keuntungan berupa sekali transaksi mendapat dua produk yaitu produk investasi dan perlindungan asuransi.
2. Perlindungan asuransi dasar: dengan mengikuti unit link, maka sebagai timbal balik dari tabarru' yang dibayarkan

nasabah sebagai salah bagian premi, maka nasabah akan mendapatkan perlindungan asuransi jiwa.

3. Perlindungan asuransi dari rider: nasabah diberi pilihan berupa asuransi tambahan dengan membayar sejumlah biaya yang ditetapkan perusahaan. Sebagai imbalannya, nasabah akan mendapatkan perlindungan asuransi dari rider yang dipilih.
4. Pilihan model investasi: dengan mengikuti unit link, nasabah memiliki pilihan model/jenis investasi sesuai dengan profil risikonya, yaitu ada 3 pilihan: fixed income (instrumen berpendapatan tetap), balanced (campuran yang low risk dan high risk), dan equity (saham).

OPPORTUNITIES (Peluang)

Keuntungan finansial masa depan: ada peluang bagi nasabah untuk mendapatkkan keuntungan finansial pada jangka panjang di masa depan, jika investasi yang dilakukan melalui unit link menghasilkan keuntungan.

COSTS (Biaya-biaya)

1. Biaya tabarru': biaya yang dibayarkan oleh peserta unit link sebagai derma kebajikan untuk saling tolong menolong antar peserta dalam rangka mendapatkan perlindungan takaful ketika di antara peserta/nasabah menghadapi musibah.
2. Biaya rider: biaya yang dibayarkan oleh peserta untuk mendapatkan perlindungan tambahan, selain asuransi jiwa dasar.
3. Biaya administrasi: biaya yang dibayarkan oleh nasabah ke perusahaan penyedia unit link. Biasanya dikenakan antara Rp25.000,- Rp37.000,- per nasabah setiap bulan.
4. Biaya akuisisi: biaya yang dibayarkan nasabah kepada perusahaan penyedia asuransi unit link Syariah sebagai

aplikasi instrumen wakalah bil ujrah, sebagai pembayaran nasabah ke perusahaan atas jasa perwakilan pengelolaan premi. Biaya akuisisi biasanya dikenakan selama 5 tahun, 2 tahun pertama nilainya biasanya 80% dari premi, tahun ke-3 hingga 5 lebih kecil, dan setelah tahun ke-5, nasabah dibebaskan dari biaya akuisisi.

5. Biaya investasi: biaya yang dibayarkan nasabah kepada perusahaan penyedia unit link berdasarkan pilihan jenis investasi, biasanya 1,5% dari premi untuk fixed income dan balanced, dan 2% untuk equity.

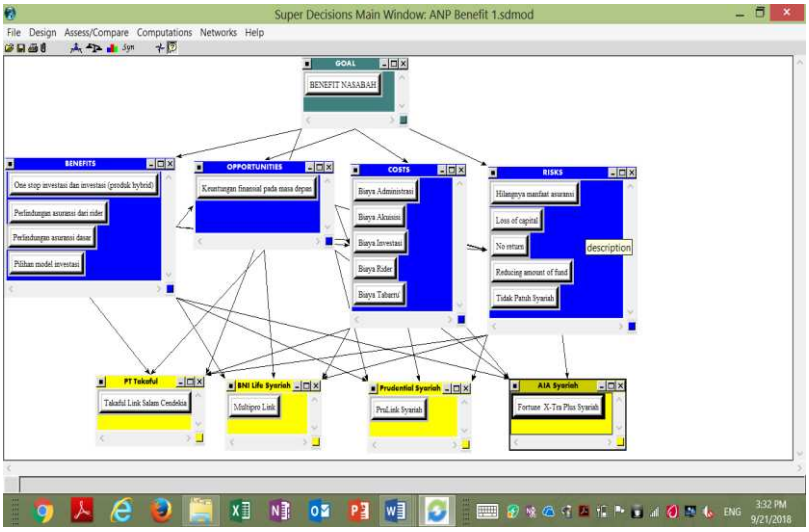
RISKS (Risiko)

1. Hilangnya manfaat asuransi: ini terjadi ketika premi tidak terbayarkan atau premi telat dibayarkan sesuai waktu yang ditentukan, sehingga manfaat asuransinya menjadi hilang. Ini juga terjadi ketika nasabah melanggar pengecualian yang disebutkan dalam polis, misalnya meninggal karena melakukan kejahatan, bunuh diri, dan lain-lain.
2. Loss of capital: Ini terjadi ketika misalnya pilihan investasi ke saham, sementara harga sahamnya anjlok hingga titik nadir, atau emiten yang dibeli bangkrut, sehingga modalnya hilang. Ini juga bisa terjadi ketika premi tidak dibayarkan oleh nasabah, sehingga porsi dana investasi digunakan untuk membayar berbagai biaya yang ditentukan pada produk unit link, sehingga porsi dana investasi menjadi habis.
3. No return: Ini terjadi ketika investasi yang dilakukan tidak memberikan hasil apa-apa, nilainya stagnan, modal tetap, tidak bertambah dan berkurang.
4. Reducing amount of fund: Ini terjadi ketika investasi yang dilakukan mengalami kerugian, sehingga modal dasarnya menjadi berkurang.

5. Tidak patuh Syariah: ini bisa terjadi ketika investasi yang dilakukan manajer investasi tidak pada media investasi yang memenuhi prinsip Syariah. Ini juga bisa terjadi ketika dalam praktik pengenaan biaya unit link menimbulkan kezaliman pada pihak tertentu. Atau juga bisa terjadi ketika akad yang dilakukan tidak memenuhi ketentuan akad asuransi unit link Syariah sebagaimana ditentukan oleh fatwa DSN MUI atau fiqh muamalah.

Selanjutnya, kontruksi model tersebut dimasukkan ke software Super Decision, hasilnya sebagai berikut:

Gambar 3.5. Gambar Kontruksi Model di Software Super Decision



BAB IX
HASIL EVALUASI TERHADAP PRAKTIK ASURANSI UNIT LINK SYARIAH

A. Profil Perusahaan yang Dievaluasi

Berdasarkan kriteria yang telah ditetapkan di metodologi penelitian, terpilih 4 perusahaan asuransi Syariah penyedia produk asuransi unit link Syariah, yakni PT Asuransi Takaful Keluarga (*full fledge*), PT Prudential Indonesia Unit Syariah dan PT AIA Financial Unit Syariah (unit usaha Syariah berbasis perusahaan asing), dan BNI Life Insurance unit Syariah (unit usaha Syariah asli berasal dari Indonesia).

1. PT Asuransi Takaful Keluarga

PT Takaful Keluarga merupakan pelopor perusahaan asuransi jiwa Syariah di Indonesia. PT Takaful Keluarga lahir dari kepedulian yang tulus berbagai pihak yang bersepakat untuk membangun perekonomian Syariah di Indonesia. Atas prakarsa Ikatan Cendekiawan Muslim Indonesia (ICMI) melalui Yayasan Abdi Bangsa, bersama Bank Muamalat Indonesia Tbk., PT. Asuransi Jiwa Tugu Mandiri, Departemen Keuangan RI, dan beberapa pengusaha Muslim Indonesia, serta bantuan teknis dari Syarikat Takaful Malaysia, Bhd. (STMB), Tim Pembentukan Asuransi Takaful Indonesia (TEPATI) mendirikan PT. Syarikat Takaful Indonesia (Takaful Indonesia) pada 24 Februari 1994.[241]

[241] PT Asuransi Takaful Keluarga, *Laporan Tahunan 2015*, (Jakarta: PT Asuransi Takaful Keluarga, 2015), h. 23; Lihat juga PT Asuransi Takaful Keluarga, *Laporan Tahunan 2014*, (Jakarta: PT Asuransi Takaful Keluarga, 2014), h. 23

Pada 5 Mei 1994 Takaful Indonesia mendirikan PT. Asuransi Takaful Keluarga (Takaful Keluarga) sebagai perusahaan asuransi jiwa syariah pertama di Indonesia. PT Takaful Keluarga diresmikan oleh Menteri Keuangan saat itu, Mar'ie Muhammad dan mulai beroperasi pada 25 Agustus 1994. Guna melengkapi layanan pada sektor asuransi kerugian, Takaful Keluarga mendirikan PT. Asuransi Takaful Umum (Takaful Umum) sebagai anak perusahaan. PT. Asuransi Takaful Umum (Takaful Umum) diresmikan oleh Prof. Dr. B.J. Habibie, selaku ketua sekaligus pendiri ICMI, dan mulai beroperasi pada 2 Juni 1995.[242]

PT Takaful Keluarga mengembangkan berbagai produk untuk memenuhi kebutuhan berasuransi sesuai syariah meliputi perlindungan jiwa, perlindungan kesehatan, perencanaan pendidikan anak, perencanaan hari tua, serta menjadi rekan baik dalam perencanaan investasi. Seiring pertumbuhan industri asuransi Syariah di Indonesia, PT Takaful Keluarga terus bekerja keras menjalankan amanah segenap stakeholders dengan menghadirkan kinerja dan pelayanan prima sekaligus melanjutkan cita-cita founders untuk berperan serta dalam menguatkan simpul-simpul pembangunan ekonomi Syariah di Indonesia.

Dalam rangka meningkatkan kualitas operasional dan pelayanan, PT Takaful Keluarga telah memperoleh sertifikasi ISO 9001: 2008 dari Det Norske Veritas (DNV), Norwegia, pada November 2009 sebagai standar internasional mutakhir untuk sistem manajemen mutu. PT Takaful Keluarga terdaftar dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) serta memiliki tenaga pemasaran yang terlisensi oleh asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) dan

[242] *Ibid.*

Asosiasi Asuransi Syariah Indonesia (AASI). Kinerja positif PT Takaful Keluarga dari tahun ke tahun dibuktikan dengan diraihnya penghargaan-penghargaan prestisius yang diberikan oleh berbagai institusi.

PT Takaful Keluarga berkomitmen untuk terus memperkuat dan memperluas jaringan layanan di seluruh Indonesia. Peningkatan dan pembaharuan sistem teknologi informasi terus diupayakan demi memberikan pelayanan prima kepada peserta. Dengan pengalaman lebih dari 23 tahun, PT Takaful Keluarga menjadi salah satu pilihan dalam menyediakan solusi perlindungan jiwa dan perencanaan investasi sesuai syariah bagi masyarakat Indonesia.

Adapun visi, misi, dan konsep filosofinya[243] adalah sebagai berikut:

Visi PT Takaful Keluarga

Menjadi perusahaan asuransi jiwa syariah yang terdepan dalam pelayanan, operasional dan pertumbuhan bisnis syariah di Indonesia dengan profesional, amanah dan bermanfaat bagi masyarakat.

Misi PT Takaful Keluarga

- Menyelenggarakan bisnis asuransi syariah secara profesional dengan memiliki keunggulan dalam standar operasional dan layanan.
- Menciptakan sumberdaya manusia yang handal melalui program pengembangan sumberdaya manusia yang berkelanjutan.

[243] http://www.takaful.co.id/ diakses pada 23 Maret 2018. Lihat juga *Laporan Tahunan 2015* dan *Laporan Tahunan 2014*, h. 24

- Mendayagunakan teknologi yang terintegrasi dengan berorientasi pada pelayanan dan kecepatan, kemudahan serta informatif.

Konsep & Filosofi PT Takaful Keluarga

Konsep dan filosofi PT Takaful Keluarga merujuk pada QS. An-Nisa' [4]: 9 dan QS. Al-Maidah [5]: 2. Allah SWT berkehendak setiap manusia berpikir visioner serta menyempurnakan ikhtiar dalam mempersiapkan hari esok. Asuransi merupakan wujud ikhtiar manusia sebagai upaya preventif dalam rangka mengantisipasi risiko keuangan atas kemungkinan musibah di masa mendatang. Konsep tolong menolong mendasari prinsip kerja Takaful Keluarga. Perusahaan menyediakan wadah bagi peserta untuk saling melindungi dan bersama-sama menanggung risiko keuangan bilamana musibah menimpa. Bermula dari konsep tersebut, Takaful Keluarga berupaya menawarkan solusi pengelolaan keuangan dan usaha meminimalisir risiko sesuai dengan prinsip-prinsip syariah yang bebas dari unsur *gharar* (ketidakjelasan), *maysir* (perjudian), *riba* (sistem bunga) dan *zulm* (ketidakadilan).[244]

Produk PT Asuransi Takaful Keluarga, dibagi menjadi 3 (tiga) klasifikasi, yaitu:[245]

1. Produk Takaful Personal
    a. Takaful Dana Pendidikan, deskripsi singkatnya sebagai berikut:
        1) Dana tahapan untuk setiap jenjang pendidikan sejak TK hingga lulus Perguruan Tinggi.

[244] *Ibid.*
[245] http://www.takaful.co.id/ diakses pada 23 Maret 2018.

2) Memastikan sang buah hati dapat terus melanjutkan pendidikan bahkan bilamana pemegang polis wafat atau tertimpa musibah.

3) Dana santunan untuk pemegang polis bilamana sang buah hati wafat.

b. Takafulink Salam, deskripsi singkatnya sebagai berikut:

1) Proteksi finansial atas berbagai risiko hidup dan kesehatan sampai dengan usia 80 tahun.

2) Coverage biaya kesehatan mencakup rawat inap, rawat jalan, serta rawat gigi, serta biaya persalinan untuk Anda sekeluarga.

3) Beragam jenis investasi yang bebas dipilih sesuai kebutuhan peserta.

c. Takafulink Salam Cendekia, deskripsi singkatnya sebagai berikut:

1) Dana tahapan untuk setiap jenjang pendidikan sejak TK hingga lulus Perguruan Tinggi.

2) Santunan biaya kesehatan jika Peserta (anak) dirawat inap di klinik atau rumah sakit.

3) Beragam jenis investasi yang bebas dipilih sesuai kebutuhan Anda dalam merencanakan pendidikan sang buah hati.

d. Takafulink Salam Ziarah Baitullah, deskripsi singkatnya sebagai berikut:

1) Solusi perencanaan biaya perjalanan ibadah ke tanah suci plus asuransi jiwa.

2) Santunan biaya kesehatan untuk Peserta senilai dengan plan yang dipilih apabila dirawat inap di klinik atau rumah sakit.

3) Beragam jenis investasi yang bebas dipilih sesuai kebutuhan peserta

e. Takafulink Salam Wakaf, deskripsi singkatnya sebagai berikut:

1) Proteksi finansial atas berbagai risiko hidup sampai dengan usia 80 tahun.

2) Menghadirkan manfaat wakaf untuk disalurkan melalui Nazhir atau Badan Pengelola Wakaf yang terpercaya.

3) Beragam jenis investasi yang bebas dipilih sesuai kebutuhan peserta.

f. Takafulink Salam Community, deskripsi singkatnya sebagai berikut:

1) Proteksi finansial atas berbagai risiko hidup dan kesehatan sampai dengan usia 80 tahun.

2) Kontribusi lebih terjangkau dengan minimum 10 orang peserta dan minimum kontribusi kolektif sebesar Rp 2.500.000,- per bulan.

3) Beragam jenis investasi yang bebas dipilih sesuai kebutuhan peserta.

g. Takaful Al Khairat Individu, deskripsi singkatnya sebagai berikut:

1) Proteksi finansial atas musibah meninggal dunia sampai dengan usia 80 tahun.

2) Manfaat tambahan berupa santunan meninggal dunia dan cacat tetap karena kecelakaan.

3) Kontribusi terjangkau mulai dari Rp 250.000,- per tahun dengan manfaat optimal.[246]

h. Takaful Kecelakaan Diri Individu, deskripsi singkatnya sebagai berikut:

1) Proteksi finansial atas musibah meninggal dunia karena kecelakaan sampai dengan usia 80 tahun.

2) Santunan cacat tetap total dan cacat tetap sebagian karena kecelakaan.

3) Kontribusi terjangkau mulai dari Rp 250.000,- per tahun dengan manfaat optimal.

2. Produk Takaful Korporat

a. Takaful Al Khairat Kumpulan

1) Proteksi finansial atas risiko meninggal dunia baik karena kecelakaan maupun bukan karena kecelakaan.

2) Kontribusi terjangkau mulai dari Rp 500.000,- (lima ratus ribu rupiah) per grup.

3) Jumlah minimum peserta mulai dari 25 (dua puluh lima) orang per grup atau 90% dari jumlah karyawan/institusi.

b. Fulmedicare Gold

1) Proteksi finansial atas biaya kesehatan mencakup rawat inap, rawat jalan, rawat gigi, santunan kacamata, serta biaya persalinan yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan.

[246] http://www.takaful.co.id/ diakses pada 23 Maret 2018.

2) Kontribusi terjangkau mulai dari Rp 15.000.000,- (lima belas juta rupiah) per grup.

3) Jumlah minimum peserta mulai dari 10 (sepuluh) orang per grup

c. Takaful Ziarah

1) Proteksi finansial atas risiko meninggal dunia dan cacat tetap (total atau sebagian) bukan karena kecelakaan.

2) Tersedia dua jenis plan: Plan Silver memberikan manfaat Rp 30.000.000,- dan Plan Gold memberikan manfaat Rp 50.000.000,-.

3) Pilihan masa asuransi yang fleksibel mulai dari 1-10 hari, 11-15 hari, hingga 16-30 hari.

3. Produk Takaful Bancaassurance[247]

a. Takaful Pembiayaan

Ini merupakan produk asuransi jiwa Syariah yang memberikan proteksi bagi perusahaan perbankan dalam menjalin hubungan bisnis dengan nasabahnya, sehingga perusahaan perbankan dapat fokus memberikan layanan prima kepada nasabah tanpa perlu mengkhawatirkan risiko bisnisnya. Adapun deskripsi singkatnya sebagai berikut:

1) Proteksi finansial atas berbagai risiko hidup nasabah perbankan dan pembiayaan sampai dengan usia 80 tahun.

2) Rate yang kompetitif dan Layanan peserta 24 jam

[247] http://www.takaful.co.id/ diakses pada 23 Maret 2018.

Kepemilikan PT Takaful Keluarga, mayoritas saham dimiliki oleh PT Syarikat Takaful Indonesia, yaitu 57,24%, sedangkan sisanya dimiliki oleh PT Syarikat Takaful Malaysia, Bhd dan Koperasi karyawan Takaful.[248] Komposisi kepemilikan saham ditunjukkan dalam gambar berikut:

Tabel 4.1. Komposisi kepemilikan saham PT Takaful Keluarga

Nama Pemilik	Jumlah prosentase saham
PT Syarikat Takaful Indonesia	57,24%
PT Syarikat Takaful Malaysia, Bhd	42,73%
Koperasi karyawan Takaful	0,03%

Sumber: Laporan Tahunan 2015 dan 2014 PT Takaful Keluarga

Aset PT Asuransi Takaful Keluarga terus mengalami peningkatan dari tahun ke tahun.[249] Hal itu terlihat dari tabel berikut:

Tabel 4.2. Perkembangan aset PT Takaful Keluarga

Aset PT Takaful			
2014	2015	2016	2017
1.040 Milyar	1.064 Milyar	1.600 Milyar	1.660 Milyar

Sumber: Laporan Keuangan PT Asuransi Takaful Keluarga Tahun 2015-2017

Dari laporan keuangannya juga terlihat bahwa PT Asuransi Takaful Keluarga terus membukukan laba,

[248] PT Asuransi Takaful Keluarga, *Laporan,* h. 22

[249] Laporan Keuangan PT Asuransi Takaful Keluarga Tahun 2017, Laporan Keuangan PT Asuransi Takaful Keluarga Tahun 2016, dan Laporan Keuangan PT Asuransi Takaful Keluarga Tahun 2015 yang audited dan dipublikasikan di media nasional. Data laporan keuangan setiap tahun tersimpan di website https://takaful.co.id/laporan-keuangan/, diakses pada 2 Agustus 2018.

walaupun fluktuatif dan ada kecenderungan menurun. Laba bersihnya dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.3. Perkembangan laba bersih PT Takaful Keluarga

Laba Bersih PT Takaful (Dalam jutaan)			
2014	2015	2016	2017
17.270	20.453	14.641	10.804

Sumber: Laporan Keuangan PT Asuransi Takaful Keluarga Tahun 2015-2017

Dari laporan keuangannya juga terlihat bahwa PT Asuransi Takaful Keluarga terus mengalami surplus dana tabarru'. Surplus dana tabarru'nya dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.4. Surplus Dana Tabarru' PT Takaful Keluarga

Surplus Dana Tabarru' PT Takaful (Dalam Jutaan)			
2014	2015	2016	2017
34.875	36.051	105.113	112.320

Sumber: Laporan Keuangan PT Asuransi Takaful Keluarga Tahun 2015-2017

2. PT Prudential Indonesia Unit Syariah

PT Prudential Life Assurance menawarkan produk-produk, salah satunya Prulink Syariah. Induk dari PT Prudential Life Assurance (lebih dikenal dengan nama Prudential Indonesia) adalah Prudential Corporation Plc yang didirikan di London pada tahun 1848. Perusahaan ini merupakan perusahaan jasa keuangan ritel dan asuransi terbesar di Inggris. Tahun 1923, Prudential Corporation Plc mulai mengembangkan pasar di Asia dan berpusat di Hongkong. Prudential Indonesia berdiri sejak tahun 1995. Dengan menggabungkan pengalaman internasional di bidang asuransi jiwa dan pengetahuan tata cara bisnis lokal,

Prudential Indonesia memiliki komitmen untuk mengembangkan bisnis asuransi di Indonesia.[250]

Visi Prudential Corporation Asia

Menjadi Perusahaan Nomor Satu di Asia, dalam hal:

#1 dalam pelayanan nasabah

Nasabah adalah kunci penting dalam bisnis ini, oleh karena itu pelayanan terhadap nasabah merupakan hal penting bagi Prudential untuk mencapai tujuan yaitu menjadi perusahaan jasa keuangan nomor satu di Asia

#1 dalam memberikan hasil terbaik bagi para pemegang saham

Prudential memiliki komitmen yang tinggi untuk memberikan hasil yang memuaskan kepada para pemegang saham sehingga mereka akan terus memberikan dukungan yang lebih baik lagi demi keberhasilan perusahaan dalam perkembanganya.

#1 dalam memperkerjakan orang-orang terbaik

Untuk mendukung keberhasilan tujuan dan visi ini, Prudential senantiasa mengembangkan kemampuan sumber daya manusianya, baik para tenaga pemasaran maupun karyawan. Oleh karena itu, Prudential sangat mengutamakan pendidikan, pelatihan, dan pengembangan bagi para tenaga pemasaran dan karyawan sehingga tujuan dan misi perusahaan dapat dicapai dengan hasil terbaik.[251]

Misi Prudential Corporation Asia

---

[250] Prudential Indonesia, *Laporan Tahunan 2012,* (Jakarta: Prudential Indonesia, 2012), h. 9

[251] Prudential Indonesia, *PRUfast Start,* (Jakarta: Prudential Indonesia, 2012), h. 15.

Menjadi perusahaan Jasa Keuangan Ritel terbaik di Indonesia, melampaui pengharapan para nasabah, tenaga pemasaran, staf dan pemegang saham - dengan memberikan pelayanan terbaik, produk berkualitas, staf serta tenaga pemasaran profesional yang berkomitmen tinggi serta menghasilkan pendapatan investasi yang menguntungkan.

Motto Prudential Corporation Asia

"Always Listening, Always Understanding"

"Hanya dengan mendengarkan, kami dapat memahami apa yang dibutuhkan masyarakat, dan hanya dengan memahami apa yang dibutuhkan masyarakat, kami dapat memberikan produk dan tingkat pelayanan sesuai dengan yang diharapkan".

Sebagai bagian yang tidak terpisahkan dari misi, PT Prudential Indonesia memiliki Empat Pilar (*Four Pillars*), yaitu pondasi yang merupakan dasar berdiri dan berkembangnya perusahaan serta yang membedakannya dengan perusahaan-perusahaan lain. Empat Pilar tersebut adalah:

1) Semangat untuk selalu menjadi yang terbaik

   Untuk memberikan yang terbaik dan memperbaiki kemampuan untuk mendapatkan hasil yang terbaik pula.

2) Organisasi yang memberikan kesempatan belajar

   Memberikan kesempatan kepada setiap orang di perusahaan untuk mendapatkan pengetahuan, keahlian, dan pengembangan pribadi melalui berbagai pelatihan.

3) Bekerja sebagai suatu keluarga

   Bekerja bergandengan tangan sebagai satu keluarga besar, memperlakukan satu sama lainnya dengan rasa

hormat dan penuh kasih untuk menciptakan suasana penuh pengertian.

4) Integritas dan keuntungan yang merata bagi semua pihak yang terkait dengan perusahaan.

   Komitmen untuk selalu memiliki integritas dalam setiap hal, menyediakan pelayanan terbaik untuk nasabah, menghargai setiap orang dengan adil berdasarkan nilai tambah bisnis, berkomunikas dengan jelas, dan memberkan pendapatan penghasilan yang baik ke setiap orang (tanpa diskriminas).[252]

Meskipun misi dan empat pilar tersebut telah menjelaskan arah dan tujuan PT Prudential, perusahaan masih menetapkan *core values* (prinsip-prinsip dasar) yaitu: 1). Berinovasi dan menciptakan peluang, 2). Menunjukkan rasa peduli dan memahami, 3). Bekerjasama, 4). Memberikan yang terbaik. Prinsip dasar tersebut harus dianut oleh setiap tenaga pemasaran dan karyawan dan menjadi panduan mereka dalam menjalankan aktivitas kerja sehari-hari.[253]

Prudential Indonesia meluncurkan produk unit link pada tahun 1999. Produknya terus berkembang, dan kini menjadi pemimpin pasar untuk produk unit link di Indonesia. Prudential Indonesia menawarkan berbagai produk yang dirancang untuk memenuhi dan melengkapi setiap kebutuhan para nasabahnya di Indonesia.[254] Produk Prudential unit Syariah adalah Pru Syariah yaitu produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi berbasis Syariah. Rider atau asuransi tambahan yang ditawarkan antara lain:

---

[252] *Ibid.*, h. 16.
[253] *Ibid.*
[254] Profil Prudential Indonesia

Tabel 4.5. Produk Tambahan Prudential yang ditawarkan ke nasabah

No.	Produk Asuransi Tambahan		No.	Produk Asuransi Tambahan
1.	PRU*link term*		9.	PRU*juvenile crisis cover*
2.	PRU*personal accident death*		10.	PRU*waiver 33*
3.	PRU*personal accident death & disablement*		11.	PRU*payor 33*
4.	PRU*crisis cover 34*		12.	PRU*spouse waiver 33*
5.	PRU*crisis cover benefit 34*		13.	PRU*spouse payor 33*
6.	PRU*multiple crisis cover*		14.	PRU*parent payor 33*
7.	PRU*crisis income*		15.	PRU*med*
8.	PRU*early stage crisis cover*		16.	PRU*hospital & surgical cover*

Sumber: Profil Prudential Indonesia

Dari tabel tersebut di atas, tergambar beragam produk rider yang ditawarkan oleh Prudential Indonesia. Nasabah dapat memilih jenis asuransi yang benar-benar sesuai dengan kebutuhannya. Di sisi lain, nasabah juga harus memahami dengan jelas dan benar manfaat dari produk asuransi yang diplihnya, sehingga ia tidak kecewa di kemudian hari.

Perkembangan jumlah aset, laba, dan surplus dana tabarru' Prudential Indonesia unit Syariah menunjukkan

angka-angka yang menggembirakan.[255] Aset Prudential Indonesia unit Syariah juga terus mengalami peningkatan dari tahun ke tahun. Hal itu terlihat dari tabel berikut:

Tabel 4.6. Perkembangan aset Prudential Indonesia Unit Syariah

Aset Prudential Indonesia Unit Syariah (Dalam jutaan)			
2014	2015	2016	2017
2.157.850	3.021.540	8.771.211	9.920.534

Sumber: Laporan Keuangan Prudential Indonesia Unit Syariah, 2015-2017

Dari laporan keuangannya juga terlihat bahwa Prudential Indonesia Unit Syariah terus membukukan laba, walaupun fluktuatif dan ada kecenderungan menurun. Laba bersihnya dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.7. Perkembangan laba bersih Prudential Indonesia Unit Syariah

Laba Bersih Prudential Indonesia Unit Syariah (Dalam jutaan)			
2014	2015	2016	2017
915.210	1.033.318	819.714	750.248

Sumber: Laporan Keuangan Prudential Indonesia Unit Syariah, 2015-2017

Dari laporan keuangannya juga terlihat bahwa Prudential Indonesia Unit Syariah terus mengalami surplus dana tabarru'. Surplus dana tabarru'nya dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.8. Surplus Dana Tabarru' Prudential Indonesia Unit Syariah (Dalam jutaan)

Surplus Dana Tabarru' Prudential Indonesia Unit Syariah

[255] Laporan Keuangan Prudential Indonesia Unit Syariah Tahun 2017, Laporan Keuangan Prudential Indonesia Unit Syariah Tahun 2016, dan Laporan Keuangan Prudential Indonesia Unit Syariah Tahun 2015 yang audited dan dipublikasikan di media nasional. Data laporan keuangan setiap tahun tersimpan di website https://www.prudential.co.id/id/our-company/financial-statement/, diakses pada 2 Agustus 2018

2014	2015	2016	2017
165.789	210.862	168.281	151.867

Sumber: Laporan Keuangan Prudential Indonesia Unit Syariah, 2015-2017

3. BNI Life Insurance Unit Syariah

PT BNI Life Insurance merupakan perusahaan asuransi yang menyediakan berbagai produk asuransi seperti Asuransi Kehidupan (Jiwa), Kesehatan, Pendidikan, Investasi, Pensiun dan Syariah. Dalam menyelenggarakan kegiatan usahanya, BNI Life telah memperoleh izin usaha di bidang Asuransi Jiwa berdasarkan surat dari Menteri Keuangan Nomor 305/KMK.017/1997 tanggal 7 Juli 1997. Pendirian BNI Life, sejalan dengan kebutuhan perusahaan induknya, PT Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk atau BNI, untuk menyediakan layanan dan jasa keuangan terpadu bagi semua nasabahnya (*one-stop financial services*).[256]

BNI Life memasarkan produknya melalui 4 saluran distribusi yaitu Agency, Bancassurance, Employee Benefits dan Syariah. Agency dipasarkan melalui agen-agen yang memasarkan produk individu, sedangkan Bancassurance dipasarkan melalui jaringan BNI di seluruh Indonesia. Employee Benefits dikhususkan bagi produk-produk asuransi kumpulan ke perusahaan-perusahaan, sedangkan syariah memasarkan produk asuransi baik individu, ataupun kumpulan dengan prinsip syariah.

Pada tanggal 11 Maret 2014, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) memberikan persetujuan perubahan kepemilikan saham PT BNI Life Insurance (BNI Life). Berdasarkan persetujuan tersebut pada tanggal 21 Maret 2014, BNI Life telah menyelenggarakan RUPSLB dengan agenda

[256] https://www.bni-life.co.id/id/sekilas-bni-life, diakses pada 9 Juli 2018

penerbitan saham baru sebanyak 120.279.633 lembar yang diambil seluruhnya oleh Sumitomo Life Insurance Company.[257]

Sejak tanggal 9 Mei 2014, BNI Life telah menjadi perusahaan asuransi kehidupan (jiwa) *joint venture* dengan PT Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk tetap menjadi pemegang saham pengendali sebesar 60%; Sumitomo Life Insurance Company memiliki 39.999993%; 0.000003% dimiliki oleh Yayasan Kesejahteraan Karyawan (YKP) BNI dan 0,000003% dimiliki oleh Yayasan Danar Dana Swadharma (YDD). Dengan pengalaman lebih dari 21 tahun, BNI Life terus meneguhkan komitmen untuk berupaya memberikan nilai tambah pada setiap sisi kehidupan masyarakat Indonesia.[258]

Visi misi BNI Life adalah sebagai berikut:

Visi: Menjadi perusahaan asuransi terkemuka kebanggaan bangsa

Misi: Memberikan perencanaan masa depan dan perlindungan yang terpercaya

Nilai-nilai Perusahaan BNI Life adalah sebagai berikut:[259]

---

[257] *Ibid.*

[258] *Ibid.*

[259] https://www.bni-life.co.id/id/visi-misi. Lihat juga PT BNI Life Insurance, ***Laporan Tahunan BNI Life Insurance Tahun 2017*, (Jakarta:** PT BNI Life Insurance, 2017), h. 63-67; Lihat juga PT BNI Life Insurance, ***Laporan Tahunan BNI Life Insurance Tahun 2016*, (Jakarta:** PT BNI Life Insurance, 2016), h. 8-9

Tabel 4.9. Nilai-nilai Perusahaan BNI Life

No.	Nilai Perusahaan	Penjelasan
1.	**Integrity**	Menjunjung tinggi kejujuran dan keselarasan dalam pemikiran, perkataan serta perbuatan
2.	**Customer Oriented**	Memberikan kualitas pelayanan kebutuhan pelanggan internal dan eksternal melebihi dari yang mereka harapkan
3.	**Trust**	Dapat dipercaya dan teguh memegang amanah dalam memenuhi janji baik kepada nasabah maupun rekan kerja.
4.	**Passion for Excellence**	Selalu memberikan hasil kerja terbaik dan terus meningkatkan keahlian
5.	**Teamwork**	Membina sinergi dan kerja sama antar individu dengan optimal untuk mencapai tujuan yang ditetapkan bersama.
6.	**Innovative**	Menggunakan dengan maksimal semua sumber daya yang ada dengan kreatifitas tinggi untuk menghasilkan perbaikan dan perubahan berkala
7.	**Embrace Change**	Aktif melakukan perubahan yang diperlukan dan siap menerima dan menjalankan perubahan yang terjadi kapan saja diperlukan.

Sumber: Laporan Tahunan BNI Life Insurance Tahun 2017, h. 63-67

Produk BNI Life Insurance Unit Syariah, dibagi menjadi 4 jenis, yaitu asuransi jiwa, pendidikan, kesehatan, dan

investasi. Produk yang terkait dengan unit link adalah produk investasi. Di antara produk yang masuk kategori tersebut adalah:

1. BLife Investa Plus Syariah

   BLife Investa Plus Syariah merupakan sebuah program yang dapat membantu memenuhi keinginan masa depan peserta, dengan hasil maksimal dan memberikan nilai lebih karena dikelola secara Syariah. BLife Investa Plus Syariah juga memberikan perlindungan jiwa untuk peserta dan keluarganya.

   Manfaat yang ditawarkan adalah:

   a. Apabila Peserta meninggal dalam masa asuransi, Perusahaan akan membayarkan Santunan Kematian sebesar Santunan Asuransi (minimal 125% dari kontribusi tunggal atau sebesar Rp 15.000.000,-) ditambah Nilai Investasi.

   b. Apabila Peserta hidup pada akhir kontrak asuransi. Perusahaan akan membayarkan Manfaat Akhir Kontrak sebesar Nilai Investasi.[260]

   Adapun biaya-biaya yang dikenakan pada produk ini antara lain:

   a). Biaya alokasi Kontribusi Dasar sebesar 5%.

   b). Biaya Top Up sebesar 5% dari Kontribusi Top Up sekaligus atau Kontribusi Top Up.

   c). Biaya asuransi akan dikenakan sesuai Santunan Asuransi dan usia peserta yang diasuransikan yang

[260] https://www.bni-life.co.id/id/product/syariah/investasi/investa-plus, diakses pada 9 Juli 2018

digunakan untuk tujuan tolong menolong dan saling menanggung bila terjadi musibah antar peserta.

d). Biaya administrasi sebesar Rp 30.000 per bulan yang dikenakan sejak bulan pertama.

e). Biaya pengalihan dana sebesar Rp 50.000 setelah lebih dari dua kali pengalihan dana dalam 1 tahun.

f). Biaya Cooling Off Period sebesar Rp 100.000 dari seluruh kontribusi pada awal perjanjian asuransi ditambah biaya pemeriksaan kesehatan (bila ada).

g). Biaya management fee sebesar 2,5% per tahun dari total dana per tahun.[261]

BLife Investa Plus Syariah menawarkan 3 jenis pilihan dana investasi, yaitu:

Tabel 4.10 Pilihan dana investasi BLife Investa Plus Syariah

BNI Life Syariah Fixed Income Fund	Ini cocok bagi peserta yang memprioritaskan rasa aman namun mendambakan keuntungan maksimal. Pada BNI Life Syariah Fixed Income Fund, penempatan Dana Investasi minimal 80% hingga maksimal 100%, pada surat berharga bersifat hutang dan sisanya ditempatkan pada instrumen pasar uang dengan prinsip syariah.
BNI Life Syariah Balanced Fund	bagi Peserta yang menginginkan pendapatan optimal dengan risiko sedang. Pada BNI Life Syariah Balanced Fund, penempatan Dana Investasi adalah sbb: • 0 – 79% dana ditempatkan pada instrumen saham yang tercatat di Bursa Efek Indonesia.

[261] Brosur BLife Investa Plus Syariah, BNI Life Insurance 2018

	• 0 – 79% dana ditempatkan pada surat berharga bersifat hutang dengan prinsip syariah. • 0 – 79% dana ditempatkan pada instrumen pasar uang dengan prinsip syariah.
BNI Life Syariah Equity Fund	bagi Peserta yang bertujuan mengharapkan keuntungan yang maksimal. Pada BNI Life Syariah Equity Fund, penempatan Dana Investasi minimal 80% hingga maksimal 100%, pada instrumen saham dan sisanya ditempatkan pada instrumen pasar uang dengan prinsip syariah.

Sumber**:** https://www.bni-life.co.id/id/product/syariah/investasi/investa-plus**, diakses pada** pada 9 Juli 2018

2. BNI Life Sakinah Multipro Link

BNI Life Sakinah Multipro Link Syariah merupakan produk asuransi yang memberikan manfaat proteksi jiwa dan investasi yang dikelola secara syariah.[262]

Adapun biaya-biaya yang dikenakan pada produk ini antara lain:

a). Biaya Akuisisi (wakalah bil ujrah), dengan komposisi sebagai berikut:

[262] https://www.bni-life.co.id/id/product/syariah/investasi/sakinah-multipro-link, **diakses pada** pada 9 Juli 2018

Tabel 4.11 Biaya Akuisisi BNI Life Sakinah Multipro Link

Tahun Polis	Kontribusi Dasar Berkala	Kontribusi Top Up Berkala	Kontribusi Top Up Sekaligus
1	75%	2,35%	5%
2	50%	2,35%	5%
3	25%	2,35%	5%
4 dst	0	2,35%	5%

Sumber: Brosur BNI Life Sakinah Multipro Link

b). Biaya penarikan saldo = 0

c). Biaya Asuransi akan dikenakan sesuai dengan Santunan Asuransi dan usia Peserta Yang Diasuransikan IPYD) yang digunakan untuk tujuan tolong menolong dan selain menanggung bila teriadi musibah antar Pesena Yang Diasuransikan (FM)).

d). Biaya administrasi sebesar Rp 25.000 per bulan.

e). Biaya pengalihan dana sebesar 1% dari dana yang dialihkan setelah lebih dari empat kali pengalihan dana dalam 1 tahun.

f). Biaya Cooling Off Period sebesar Rp 100.000 dari seluruh kontribusi pada awal perjanjian asuransi ditambah biaya pemeriksaan kesehatan (bila ada).

g). Biaya management fee sebesar 2,5% per tahun dari total dana per tahun.

h). Biaya pengelolaan berdasarkan investasi yang dipilih,[263] yaitu:

[263] Brosur BNI Life Sakinah Multipro Link, BNI Life Insurance 2018

Tabel 4.12. Pilihan dana investasi BLife Sakinah Multipro Link

BNI Life Syariah Fixed Income Fund	**1,5 % per tahun**
BNI Life Syariah Balanced Fund	**1,5 % per tahun**
BNI Life Syariah Equity Fund	**2 % per tahun**

Sumber**:** https://www.bni-life.co.id/id/product/syariah/investasi/sakinah-multipro-link**, diakses pada** pada 9 Juli 2018

3. BNI Life Sakinah Investa Link

BNI Life Sakinah Investa Link merupakan produk asuransi yang memberikan manfaat proteksi jiwa dan investasi yang dikelola secara syariah dengan pembayaran kontribusi sekaligus, minimal Rp20.000.000,-.[264]

Adapun biaya-biaya yang dikenakan pada produk ini antara lain:

a). Biaya Akuisisi kontribusi, yaitu 5% dari kontribusi sekaligus dan 5% dari kontribusi top up sekaligus

b). Biaya Asuransi akan dikenakan sesuai dengan usia Peserta Yang Diasuransikan dan besarnya Santunan Asuransi.

c). Biaya administrasi sebesar Rp 10.000 per bulan

d). Biaya penarikan saldo = 0

e). Biaya pengalihan dana sebesar 1% dari dana yang dialihkan setelah lebih dari empat kali pengalihan dana dalam 1 tahun.

[264] https://www.bni-life.co.id/id/product/syariah/investasi/sakinah-investa-link, **diakses pada** pada 9 Juli 2018

f). Biaya Cooling Off Period sebesar Rp 100.000 dari seluruh kontribusi pada awal perjanjian asuransi ditambah biaya pemeriksaan kesehatan (bila ada).

g). Biaya pengelolaan berdasarkan investasi yang dipilih,[265] yaitu:

Tabel 4.13. Pilihan dana investasi BLife Sakinah Investa Link

BNI Life Syariah Fixed Income Fund	**1,5 % per tahun**
BNI Life Syariah Balanced Fund	**1,5 % per tahun**
BNI Life Syariah Equity Fund	**2 % per tahun**

Sumber**:** https://www.bni-life.co.id/id/product/syariah/investasi/sakinah-investa-link**, diakses pada** pada 9 Juli 2018

Perkembangan jumlah aset, laba, dan surplus dana tabarru' BNI Life Insurance Unit Syariah menunjukkan angka-angka yang menggembirakan.[266] Aset BNI Life Insurance Unit Syariah juga terus mengalami peningkatan dari tahun ke tahun. Hal itu terlihat dari tabel berikut:

[265] Brosur BNI Life Sakinah Investa Link, BNI Life Insurance 2018

[266] Lihat Laporan Keuangan BNI Life Insurance Unit Syariah Tahun 2017, Laporan Keuangan BNI Life Insurance Unit Syariah Tahun 2016, dan Laporan Keuangan BNI Life Insurance Unit Syariah Tahun 2015 yang audited dan dipublikasikan di media nasional. Data laporan keuangan setiap tahun tersimpan di website https://www.bni-life.co.id/id/laporan-keuangan, diakses pada 2 Agustus 2018.

Tabel 4.14. Perkembangan aset BNI Life Insurance Unit Syariah

Aset BNI Life Insurance Unit Syariah (Dalam jutaan)			
2014	2015	2016	2017
248.613	279.391	358.030	557.813

Sumber: Laporan Keuangan BNI Life Insurance Unit Syariah, Tahun 2015-2017

Aset BNI Life Unit Syariah, jika dibandingkan dengan total aset BNI Life secara keseluruhan, prosentasenya masih kecil. Total aset BNI Life pada tahun 2017 berjumlah Rp14 Trilyun dan 247 Milyar, sehingga share BNI Life Unit Syariah adalah baru 3,9% saja.[267] Namun demikian, progres BNI Life Unit Syariah dari tahun ke tahun terlihat menunjukkan terus meningkat.

Dari laporan keuangannya juga terlihat bahwa BNI Life Insurance Unit Syariah terus membukukan laba dengan kecenderungan terus meningkat. Laba bersihnya dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.15. Perkembangan laba bersih BNI Life Insurance Unit Syariah

Laba Bersih BNI Life Insurance Unit Syariah (Dalam jutaan)			
2014	2015	2016	2017
20.174	24.001	28.540	37.199

Sumber: Laporan Keuangan BNI Life Insurance Unit Syariah, Tahun 2015-2017

Dari laporan keuangannya juga terlihat bahwa BNI Life Insurance Unit Syariah terus mengalami surplus

[267] Lihat Laporan Keuangan BNI Life Insurance Unit Syariah Tahun 2017 yang tersimpan di website https://www.bni-life.co.id/id/laporan-keuangan, diakses pada 2 Agustus 2018.

dana tabarru'. Surplus dana tabarru'nya dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.16. Surplus Dana Tabarru' BNI Life Insurance Unit Syariah

Surplus Dana Tabarru' BNI Life Insurance Unit Syariah (Dalam jutaan)			
2014	2015	2016	2017
5.168	5.260	5.230	8.274

Sumber: Laporan Keuangan BNI Life Insurance Unit Syariah, Tahun 2015-2017

4. PT AIA Financial Unit Syariah

AIA berdiri pada tahun 1919 oleh Cornelius Vander Starr di Shanghai China. AIA beroperasi di lebih dari 18 negara, termasuk Indonesia. Nama awalnya di Indonesia adalah PT Asuransi Jiwa Lippo, pada tahun 2009 berubah nama menjadi PT AIA Financial. PT AIA Financial merupakan perusahaan terbesar yang tercatat di Bursa Saham Hongkong. AIA telah berjualan asuransi di Asia selama lebih dari 90 tahun. Pada tahun 2016, PT AIA Financial telah beroperasi di 29 kota di Indonesia dan melayani lebih dari 1,3 juta masyarakat Indonesia. Hingga Juni 2018, PT AIA Financial memiliki 4322 agen aktif yang tersebar di seluruh Indonesia.[268]

Visi, Tujuan dan Nilai-Nilai Perusahaan

PT AIA Financial mengklaim senantiasa menerapkan prinsip Tata Kelola Perusahaan Yang Baik (*Good Corporate Governance*) pada setiap aspek bisnisnya dengan mengacu kepada peraturan perundang-undangan yang berlaku khususnya sebagaimana diatur dalam Peraturan Otoritas Jasa Keuangan No. 73/POJK. 05/2016 tentang Tata Kelola

[268] https://www.aia-financial.co.id/id/about-aia.html, diakses pada 2 Agustus 2018

Perusahaan Yang Baik Bagi Perusahaan Perasuransian serta peraturan pelaksanaannya.[269] Penerapan Tata Kelola Perusahaan yang Baik mendukung pelaksanaan Visi, Tujuan dan Nilai-Nilai Perusahaan sebagai berikut:

1. Visi: Menjadi penyedia asuransi jiwa terkemuka di Indonesia.
2. Tujuan: Berperan sebagai pemimpin dalam mendorong perkembangan sosial dan ekonomi di Indonesia.
3. Nilai-Nilai: Filosofi operasional Perusahaan adalah: *"Melakukan hal yang benar, dengan cara yang benar, dengan orang yang tepat".*

Tujuan Perusahaan dalam menerapkan Tata Kelola Perusahaan Yang Baik yaitu:

a. untuk melindungi hak dan kepentingan pemegang saham dan pemangku kepentingan (*stakeholder*)
b. mendorong pemegang saham, anggota Direksi, Dewan Komisaris, Dewan Pengawas Syariah (DPS), karyawan serta agen Perusahaan untuk mengambil keputusan dan menjalankan tindakannya dengan dilandasi oleh nilai moral yang tinggi dan kepatuhan terhadap peraturan perundang-undangan.[270]

Pelaksanaan tugas dan kewenangan organ Perusahaan yang terdiri dari Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS), Direksi dan Dewan Komisaris senantiasa mengacu kepada prinsip-prinsip umum dan fungsional yang diatur dalam Undang-undang No. 40 tahun 2007 tentang Perseroan

[269] Peraturan Otoritas Jasa Keuangan No. 73/POJK. 05/2016 tentang Tata Kelola Perusahaan Yang Baik Bagi Perusahaan Perasuransian serta peraturan pelaksanaannya.

[270] https://www.aia-financial.co.id/id/about-aia/good-corporate-governance.html, diakses pada 2 Agustus 2018

Terbatas. Perusahaan memiliki unit bisnis syariah dan memiliki Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang diangkat oleh RUPS atas rekomendasi Majelis Ulama Indonesia dan persetujuan Otoritas Jasa Keuangan (OJK). DPS mempunyai tugas dan fungsi pengawasan terhadap penyelenggaraan kegiatan usaha unit bisnis syariah di PT AIA Financial Indonesia.[271] DPS melaksanakan tugas pengawasan dan pemberian nasihat dan saran kepada Direksi Perusahaan untuk memastikan unit usaha syariah diselenggarakan sesuai dengan prinsip syariah. DPS menyelenggarakan rapat DPS secara berkala paling sedikit 6 kali dalam 1 tahun.[272]

PT AIA Financial menyediakan produk yang berjumlah 40 produk asuransi, 6 di antaranya produk Syariah. Di antara produk Syariah tersebut, ada yang asuransi unit link Syariah maupun yang asuransi saja. Produk yang dikaji dalam kajian ini adalah Fortune X-Tra plus Syariah.

Perkembangan jumlah aset, laba, dan surplus dana tabarru' PT AIA Financial Unit Syariah menunjukkan angka-angka yang menggembirakan.[273] Aset PT AIA Financial Unit Syariah juga terus mengalami peningkatan dari tahun ke tahun. Hal itu terlihat dari tabel berikut:

---

[271] https://www.aia-financial.co.id/id/about-aia.html, diakses pada 2 Agustus 2018

[272] https://www.aia-financial.co.id/id/about-aia/good-corporate-governance.html, diakses pada 2 Agustus 2018

[273] Lihat Laporan Keuangan PT AIA Financial Unit Syariah Tahun 2017, Laporan Keuangan PT AIA Financial Unit Syariah Tahun 2016, dan Laporan Keuangan PT AIA Financial Unit Syariah Tahun 2015 yang audited dan dipublikasikan di media nasional. Data laporan keuangan setiap tahun tersimpan di website https://www.aia-financial.co.id/id/laporan-keuangan, diakses pada 2 Agustus 2018.

Tabel 4.17. Perkembangan aset PT AIA Financial Unit Syariah

Aset PT AIA Financial Unit Syariah (Dalam jutaan)			
2014	2015	2016	2017
3.370.573	5.164.388	7.005.396	9.227.601

Sumber: Laporan Keuangan PT AIA Financial Unit Syariah, Tahun 2015-2017

Aset PT AIA Financial Unit Syariah, jika dibandingkan dengan total aset PT AIA Financial secara keseluruhan, prosentasenya sudah cukup besar. Total aset PT AIA Financial pada tahun 2016 berjumlah Rp34 Trilyun dan 53 Milyar, sehingga share PT AIA Financial Unit Syariah adalah mencapai 20,6%.[274] Ini menunjukkan bahwa kinerja PT AIA Financial Unit Syariah cukup bagus dan terlihat dari tahun ke tahun terlihat terus meningkat.

Dari laporan keuangannya juga terlihat bahwa PT AIA Financial Unit Syariah terus membukukan laba dengan kecenderungan terus meningkat. Laba bersihnya dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.18. Perkembangan laba bersih PT AIA Financial Unit Syariah

Laba Bersih PT AIA Financial Unit Syariah (Dalam jutaan)			
2014	2015	2016	2017
227.180	289.010	445.563	420.055

Sumber: Laporan Keuangan PT AIA Financial Unit Syariah, Tahun 2015-2017

Dari laporan keuangannya juga terlihat bahwa PT AIA Financial Unit Syariah terus mengalami surplus dana tabarru'. Surplus dana tabarru'nya dapat dilihat pada tabel berikut:

[274] Lihat Laporan Keuangan PT AIA Financial Unit Syariah Tahun 2017 yang tersimpan di website https://www.aia-financial.co.id/id/laporan-keuangan, diakses pada 2 Agustus 2018.

Tabel 4.19. Surplus Dana Tabarru' PT AIA Financial Unit Syariah

Surplus Dana Tabarru' PT AIA Financial Unit Syariah (Dalam Jutaan)			
2014	2015	2016	2017
46.140	80.597	86.407	227.532

Sumber: Laporan Keuangan PT AIA Financial Unit Syariah, Tahun 2015-2017

B. Konsep dan Mekanisme Operasional Asuransi Unit Link Syariah

1. Deskripsi Konsep dan Mekanisme Operasional Produk Unit link Syariah

Secara konseptual, produk asuransi unit link Syariah merupakan perkembangan lebih lanjut dari produk asuransi jiwa yang telah ada. Perkembangan produk asuransi jiwa semakin maju dan semakin banyak jenisnya. Dimulai dari asuransi jiwa tradisional yang berupa asuransi jiwa berjangka, lalu berkembang menjadi asuransi jiwa seumur hidup. Namun tuntutan perkembangan zaman, banyak orang tidak cukup puas hanya membeli asuransi jiwa, mereka juga menginginkan suatu produk yang dapat melindungi sekaligus menabung. Oleh karena itu, perusahaan asuransi mengeluarkan produk asuransi jiwa dwiguna (*endowment*), di mana selain terdapat manfaat perlindungan asuransi jiwa, nasabah juga akan memperoleh uang tunai yang dijamin ketika mereka secara konsisten menabung dalam jangka waktu yang telah disepakati.

Perkembangan selanjutnya, *demand* masyarakat untuk produk asuransi jiwa yang lebih memenuhi tuntutan zaman semakin meningkat, yakni suatu produk asuransi jiwa yang dapat memberikan perlindungan yang menyeluruh sesuai kebutuhan nasabah di dalam satu polis serta dapat pula

memberikan manfaat nilai tunai yang maksimal. Akhirnya, asuransi jiwa unit link inilah yang menjadi hasilnya, di dalamnya ada perlindungan yang beragam sesuai minat dan pilihan nasabah sekaligus mengandung produk investasi. Setelah kemunculan unit link konvensional, lahirlah pada tahap berikutnya asuransi unit link Syariah.[275]

Konsep utama asuransi unit link Syariah adalah asuransi jiwa Syariah yang memberikan perlindungan jiwa sebagai perlindungan utamanya, dapat memberikan perlindungan tambahan (seperti perawatan sakit, kecelakaan, dan yang lainnya) di dalam satu polis sesuai kebutuhan peserta dengan mendasarkan pada prinsip Syariah. Selain itu, asuransi unit link Syariah juga dihubungkan kepada manfaat investasi yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan peserta. Peserta dapat memilih berbagai alternatif instrumen investasi yang disediakan perusahaan, baik pada saat awal menjadi peserta asuransi unit link Syariah maupun pada saat asuransi unit link Syariah sedang berjalan. Itulah konsep dasar asuransi unit link Syariah.

Nilai tunai peserta yang terkumpul diinvestasikan dalam bentuk unit di dalam suatu instrumen investasi dengan pola reksa dana Syariah. Konsep asuransi unit link Syariah tersebut diaplikasikan oleh BNI Life Syariah, AIA Syariah, Takaful, dan Prulink Syariah.[276] Misalnya BNI Life Syariah memperkenalkan produk asuransi unit link Syariah-nya dengan kalimat "Perlindungan Jiwa dan Manfaat Investasi

[275] https://www.finansialku.com/asuransi-jiwa-unitlink-sebenarnya-menguntungkan-nasabah -atau-tidak/ diakses pada 8 Januari 2018

[276] Polis BNI Life Syariah Nomor 18507000036, Polis AIA Syariah Fortune X-Tra Plus Syariah Nomor 27206931, dan Polis Prulink Syariah Nomor 01069883

Bebas Memilih Pilihan Investasi Pembayaran Kontribusi Sekaligus Dikelola Secara Syariah".[277]

Asuransi unit link Syariah memiliki banyak manfaat dan fitur yang dapat diperoleh sesuai kebutuhan nasabah. Namun hal yang paling penting harus diperhatikan adalah bahwa asuransi unit link Syariah merupakan produk asuransi, bukan produk investasi, walaupun di dalamnya terdapat instrumen atau manfaat investasi. Dengan penegasan ini, maknanya jika fokus utama nasabah dalam membeli produk asuransi unit link Syariah adalah untuk investasi, maka kemungkinan nasabah tidak akan mendapatkan keuntungan yang maksimal, karena fokus utama unit link Syariah adalah perlindungan asuransinya.

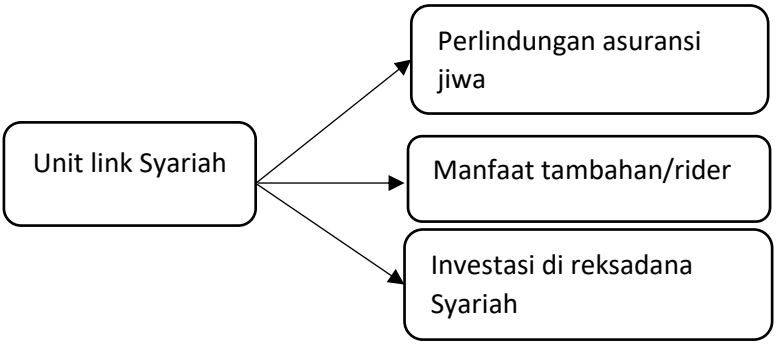
Asuransi unit link Syariah adalah produk asuransi jiwa, yang manfaat utamanya adalah perlindungan jiwa, maka manfaat perlindungan jiwa itu **harus** ada di semua produk. Manfaat perlindungan jiwa adalah manfaat perlindungan terhadap kerugian finansial suatu keluarga apabila tertanggung meninggal dunia, karena alasan apapun. Diluar pertanggungan jiwa, asuransi unit link Syariah menawarkan manfaat lain yang dapat ditambahkan yang biasa disebut sebagai manfaat tambahan atau *rider.*

Rider ini terdiri dari berbagai macam pilihan, peserta dapat menyesuaikan sesuai dengan kebutuhannya, seperti manfaat cacat tetap total, manfaat kecelakaan, manfaat sakit kritis, manfaat rumah sakit, dan manfaat bebas premi. Semua manfaat tambahan ini boleh diambil dan boleh juga tidak, sesuai dengan kebutuhan nasabah. Selain itu, asuransi unit link Syariah juga menawarkan manfaat investasi yang dilakukan menggunakan pola reksa dana Syariah. Instrumen investasinya dari 4 perusahaan yang dikaji adalah sama yaitu

[277] https://www.bni-life.co.id/id/produk_syariah diakses 9 Juli 2018

instrumen investasi reksa dana Syariah yang alternatifnya antara lain: reksa dana pasar uang, reksa dana pendapatan tetap, reksa dana saham, dan reksa dana campuran. Dengan demikian, asuransi unit link Syariah merupakan asuransi jiwa Syariah 3 in 1, yaitu asuransi jiwa Syariah yang dalam satu produknya dapat memberikan 3 manfaat yaitu manfaat uang pertanggungan jiwa, manfaat tambahan dan manfaat investasi. Jika digambarkan, secara konseptual asuransi unit link Syariah di berbagai perusahaan asuransi Syariah adalah sebagai berikut:

Gambar 4.1. Konsep Asuransi unit link Syariah



Secara umum, perusahaan penyedia asuransi unit link Syariah, misalnya PRU*link syariah assurance account* menawarkan manfaat-manfaat sebagai berikuti:

a. Nilai tunai hasil investasi, merupakan wujud dari hasil investasi yang dilaporkan secara tertulis yang dikirimkan setiap bulan. Dalam nilai tunai ada beberapa hal yang harus dipahami oleh calon nasabah yaitu harga unit, jumlah unit, dana investasi yang dipilih dan total nilai tunai yang merupakan wujud dari keuntungan investasi. Perkembangan nilai tunai yang terus meningkat dari bulan ke bulan dan dari tahun ke tahun dapat dijadikan cadangan dalam membuat program

pensiun, dana pendidikan anak dan jaminan hari tua. Nilai tunai merupakan dana kas masuk yang reguler diterima oleh nasabah dan dapat diambil sewaktu-waktu dengan syarat-syarat tertentu.

b. Proteksi asuransi jiwa hingga usia 99 tahun. Proteksi ini memberikan perlindungan jiwa atas risiko yang mungkin terjadi. Manusia tidak mungkin terlepas dari risiko-risiko seperti: sakit, meninggal, dan kecelakaan. Mungkin sebagian orang berpikir, dengan mempunyai tabungan yang besar dapat menjamin masa depan mereka, namun mereka lupa kalau risiko di atas dapat menghabiskan uang mereka dalam sekejap.

c. Proteksi kesehatan hingga usia 75 tahun.

d. Proteksi atau perlindungan atas risiko kecelakaan.

e. Dapat melakukan penambahan kontribusi tabungan (top-up) setiap saat

f. Proteksi atas penyakit kritis, berupa santunan atas penyakit kritis, pertanggungan biaya pengobatan dan pembebasan premi (premi dibayarkan Prudential Indonesia hingga usia 65 tahun atau sesuai pilihan nasabah).

g. Manfaat tambahan lain (*riders*) yang dapat dipilih oleh nasabah.[278]

Yang dimaksud asuransi tambahan (riders) adalah bahwa nasabah dapat menambahkan beragam manfaat asuransi tambahan pada produk asuransi unit link Syariah yang dibelinya dengan berbagai manfaat tambahan yang ditawarkan. Misalnya produk **PRU***link Syariah* menawarkan

[278] PRU*fast start*, h. 107

perlindungan tambahan dengan beberapa alternatif sebagai berikut:

a. **PRU***crisis cover Syariah 34:* Memberikan uang pertanggungan jika tertanggung menderita dan memenuhi kriteria salah satu dari 34 penyakit kritis.

b. **PRU***crisis cover benefit Syariah 34*

Memberikan uang pertanggungan apabila Tertanggung Utama menderita dan memenuhi kriteria salah satu dari 34 penyakit kritis atau meninggal dunia tanpa mengurangi uang pertanggungan dasar.

c. **PRU***personal accident death Syariah*

Memberikan manfaat tambahan apabila Tertanggung Utama meninggal dunia akibat kecelakaan.

d. **PRU***personal accident death & disablement Syariah*

Memberikan manfaat tambahan apabila Tertanggung Utama mengalami cacat total dan tetap atau meninggal dunia akibat kecelakaan.

e. **PRU***med Syariah*

Manfaat tambahan yang memberikan tunjangan harian rawat inap, ICU dan pembedahan kepada Tertanggung Utama jika menjalani rawat inap di rumah sakit.

f. **PRU***hospital & surgical Syariah*

Manfaat tambahan yang memberikan penggantian seluruh biaya rawat inap, ICU dan pembedahan sesuai dengan manfaat yang diambil, selama Tertanggung Utama menjalani perawatan di rumah sakit.

g. **PRU***waiver Syariah 33*

Jika Tertanggung Utama menderita dan memenuhi kriteria salah satu dari 33 penyakit kritis, PT Prudential

Life Assurance akan melanjutkan pembayaran premi dasar sampai berakhirnya masa pertanggungan yang dipilih.

h. PRU*payor Syariah 33*

Jika Tertanggung Utama menderita dan memenuhi kriteria salah satu dari 33 penyakit kritis, PT Prudential Life Assurance akan melanjutkan pembayaran seluruh premi sampai berakhirnya masa pertanggungan yang dipilih.

i. PRU*spouse waiver Syariah 33*

Jika suami/ istri dari Tertanggung Utama menderita dan memenuhi kriteria salah satu dari 33 penyakit kritis atau mengalami cacat total dan tetap sebelum usia 60 tahun atau meninggal dunia, PT Prudential Life Assurance akan melanjutkan pembayaran premi dasar sampai berakhirnya masa pertanggungan yang dipilih.

j. PRU*spouse payor Syariah 33*

Jika suami/ istri dari Tertanggung Utama menderita dan memenuhi kriteria salah satu dari 33 penyakit kritis atau mengalami cacat total dan tetap sebelum usia 60 tahun atau meninggal dunia, PT Prudential Life Assurance akan melanjutkan pembayaran seluruh premi sampai berakhirnya masa pertanggungan yang dipilih.

k. PRU*parent payor Syariah 33*

Jika ayah dan/ atau ibu dari Tertanggung Utama menderita dan memenuhi kriteria salah satu dari 33 penyakit kritis atau mengalami cacat total dan tetap sebelum usia 60 tahun atau meninggal dunia, PT Prudential Life Assurance akan melanjutkan

pembayaran seluruh premi sampai berakhirnya masa pertanggungan yang dipilih.

l. PRU*link term Syariah*

Manfaat tambahan yang diberikan jika Tertanggung Utama meninggal dunia sebelum usia 70 tahun.

Adapun 33 penyakit kritis seperti yang dimaksud di atas meliputi semua yang tercantum dalam bagian "Penyakit-penyakit Kritis", kecuali "Angioplasti dan penatalaksanaan invasif lainnya untuk Penyakit Jantung Koroner".

Tabel 4.20. Jenis penyakit kritis yang berjumlah 33 jenis

1. Penyakit Alzheimer	18. Hepatitis Akibat Pekerjaan dan HIV Karena Tranfusi Darah
2. Kelainan Pembuluh Darah Aorta	19. Kelainan Ginjal
3. Anemia Aplastik	20. Kelainan Kemampuan Bicara
4. Meningitis Bakerial	21. Luka Bakar
5. Kelainan Pada Otak	22. Trauma Berat Kepala
6. Kanker	23. Transplantasi Organ
7. Penyakit Hati	24. Penyakit Motor Neuron
8. Penyakit Pada Paru	25. Penyakit Pd Syaraf Tulang Belakang
9. Koma	26. Muscular Dystrophy
10. Pembedahan Pd Pembuluh Darah Koroner Jantung	27. Penyakit Serius Lainnya Pd Pembuluh Darah Jantung Koroner
11. Penyakit Crohn	28. Kelainan Fungsi Dan Kelumpuhan

12. Kelainan Pada Telinga Dan Trombosis Sinus Kavernosus
13. Hipertensi Pulmonal
14. Ensefalitis
15. Hepatitis Dan Kolangitis
16. Kalainan Jantung
17. Pembedahan Katup Jantung
29. Parkinson
30. Neuropati Perifer Dan Pliomyelitis
31. Kelaianan Pembuluh Darah Otak Stroke
32. Lupus Eritematosus Sistemik
33. Ulcerative Colitis

Sumber: PRU*fast start*, 2012: 107.

Sedangkan yang dimaksud kondisi kritis 34 sebagaimana dalam produk yang ditawarkan tersebut di atas adalah sebagai berikut:

Tabel 4.21. Jenis kondisi kritis yang berjumlah 34 jenis

1. Serangan Jantung
2. Angioplasti dan penatalaksanaan invasif lainnya
3. Tindakan Bedah Katup jantung
4. Penyakit Paru Kronik
5. Stroke
6. Mengitis Bakterial
7. Penyakit Parkinson
8. Penyakit Motor Neuron
9. Distrofi Muskular
10. Poliomyelitis
11. Tumor Jinak Otak
18. Tindakan Bedah Bypass Pembuluh Darah Jantung
19. Penyakit Pembuluh Darah Jantung Lain Yang Serius
20. Disabiling Primary Pulmonary Hypertension
21. Tindakan Bedah Pembuluh Darah Aorta
22. Koma
23. Ensefilitis
24. Penyakit Alzheimer
25. Multiple Sclerosis
26. Kelumpuhan
27. Trauma Kepala Serius
28. Kanker

12. Anemia Aplastik	29. Hepatitis
13. Penyakit Kronik	30. Kolitis Ulsertaif
14. Penyakit Crohn	31. Gagal Ginjal
15. Transpalantasi organ Penting	32. Kehilangan Kemampuan Bicara
16. Ketulian	33. Luka Bakar Kritis
17. HIV dari tranfusi darah	34. Lupus Eritmatosus Sistemik

Sumber: PRU*fast start*, 2012: 105.

Mekanisme operasional produk asuransi unit link Syariah, diawali dari ketika nasabah membeli unit link. Pada saat pembelian itu, nasabah dapat memilih untuk membagi atau tidak membagi dananya, menjadi uang untuk membeli manfaat perlindungan/asuransi (selanjutnya disebut **kontribusi berkala**) dan uang sebagai dana investasi, yang akan menjadi nilai tunai nasabah (selanjutnya disebut kontribusi *top up* **berkala**). Hal ini sebagaimana disebutkan dalam polis Prulink Syariah Nomor 39465597. Kalau di BNI life Syariah, dana nasabah dibagi dua, yaitu asuransi dasar dan dana investasi. Dalam bagian asuransi dasar dapat ditambahkan ekstra mortalita dan atau asuransi tambahan.[279] Sedangkan di AIA Syariah, keseluruhan uang premi yang dibayarkan disebut dengan istilah kontribusi. Kontribusi tersebut terdiri dari kontribusi dasar dan jika ada, kontribusi top up reguler, kontribusi top up tunggal dan kontribusi asuransi tambahan. Dana nasabah untuk investasi disebut dengan istilah kontribusi top up baik yang reguler maupun tunggal.[280]

Kontribusi berkala, dananya akan digunakan untuk membeli manfaat-manfaat perlindungan/asuransi,

[279] Polis BNI Life Syariah Nomor 18507000036
[280] Polis AIA Syariah Fortune X-Tra Plus Syariah Nomor 27206931

membayar biaya-biaya. Sedangkan *top up* berkala akan langsung diinvestasikan menjadi nilai tunai. Hal itu berlaku sampai masa pembayaran biaya wakalah bil ujrah (biaya Akuisisi) selesai sebagaimana dalam kontrak. Jika masa pembayaran biaya wakalah bil ujrah sudah selesai, misalnya selesainya pada tahun ke-5, maka pada tahun ke-6, kontribusi berkala bersama dengan *top up* berkala sekaligus akan diinvestasikan menjadi nilai tunai, dikurangi dengan biaya-biaya yang dikenakan tiap bulan, misalnya biaya administrasi, biaya pengelolaan, dan lain-lain.

Hal yang perlu mendapat perhatian ketika akan bergabung dengan unit link Syariah adalah biaya yang cukup besar yang langsung berdampak pada 5 tahun pertama (atau sesuai dengan ketentuan perusahaan, misalnya ada yang 5 tahun atau ada yang hanya 1 tahun), biaya itu adalah biaya Akuisisi (wakalah bil ujrah). Biaya Akuisisi (wakalah bil ujrah) dikenakan atas kontribusi dasar berkala. Biaya Akuisisi pada asuransi unit link Syariah digunakan untuk membiayai operasional perusahaan asuransi jiwa dan termasuk di dalamnya komisi agen. Biaya ini cukup besar sehingga di beberapa tahun awal, nilai tunai yang terbentuk tidaklah besar, apalagi ketika nasabah memilih untuk tidak membagi dana kontribusinya untuk *top up* berkala. Namun adakalanya hanya mengenakan biaya Akuisisi selama 1 tahun saja, tetapi mengenakan biaya lain yang lebih beragam. Ini misalnya yang diterapkan oleh AIA Syariah.[281] Skema biaya akuisisi (berupa persentase dari kontribusi berkala) dari

[281] Polis AIA Syariah Fortune X-Tra Plus Syariah Nomor 27206931

beberapa perusahaan asuransi Syariah yang diteliti adalah sebagai berikut:

Tabel 4.22. Biaya Akuisisi (Wakalah Bil Ujrah) **Prulink Syariah.**

Tahun ke-	Alokasi Biaya Akuisisi	Alokasi Investasi
1	80%	20%
2	80%	20%
3	15%	85%
4	15%	85%
5	15%	85%
6 dan seterusnya	0%	100%

Sumber: Polis Prulink Syariah Nomor 39464339

Tabel 4.23. Biaya Wakalah Bil Ujrah BNI Life Syariah Multipro Link

Tahun ke-	Alokasi Biaya Akuisisi	Alokasi Investasi
1	80%	20%
2	60%	40%
3	40%	60%
4	10%	90%
5	10%	90%
6 dan seterusnya	0%	100%

Sumber: Polis BNI Life Syariah Nomor 18507000036

Tabel 4.24. Biaya Akuisisi **Asuransi Takafulink Salam Cendekia.**

Tahun ke-	Alokasi Biaya Akuisisi	Alokasi Investasi
1	80%	20%
2	50%	50%
3	25%	75%
4	15%	85%
5 dan seterusnya	0%	100%

Sumber**:** Polis Takafulink Salam Cendekia

Tabel 4.25. Biaya Akuisisi AIA Syariah Fortune X-Tra Plus Syariah

Tahun ke-	Alokasi Biaya Akuisisi	Alokasi Investasi
1	75%	25%
2 dan seterusnya	0%	100%

Sumber: Polis AIA Syariah Fortune X-Tra Plus Syariah Nomor 27206931

Selain biaya Akuisisi, peserta juga akan dikenakan biaya-biaya sebagai berikut:

1. Biaya Pertanggungan Dasar (*Cost of Insurance* – COI) yang dalam asuransi Islam disebut dengan biaya tabarru' atau ta'awun. Biaya ini dibayarkan dari nilai tunai yang ada berdasarkan manfaat perlindungan dasar nasabah (perlindungan jiwa). Biaya pertanggungan dasar dipotong **setiap bulan** selama polis masih aktif. Semakin tinggi usia nasabah maka semakin tinggi biaya pertanggungan dasar.
2. Biaya Pertanggungan Tambahan (*Cost of Rider*) yang dibayarkan dari nilai tunai yang ada berdasarkan manfaat tambahan yang nasabah ambil. Biaya pertanggungan tambahan dipotong **setiap bulan** selama polis masih aktif. Semakin banyak jenisnya dan semakin besar manfaat tambahan (*Rider*) yang nasabah ambil, maka semakin besar biaya yang dipotong.
3. Biaya Perubahan Alokasi Dana Investasi (*Switching*). Biaya ini dikenakan jika nasabah melakukan perubahan jenis dana investasi. Contoh pada saat awal nasabah memilih investasi pada reksa dana saham kemudian seiring berjalannya waktu nasabah mengganti jenis investasi menjadi reksa dana campuran.

4. Biaya Administrasi dipotong dari nilai tunai nasabah **setiap bulannya** selama polis masih aktif.
5. Biaya Pengelolaan Dana (Biaya Investasi) adalah biaya untuk *fee* pengelola dana nasabah (*fee* manager investasi), biasanya sudah termasuk ke dalam nilai harga unit yang terbentuk.

Pada produk AIA Syariah Fortune X-Tra Plus Syariah, selain biaya-biaya tersebut di atas, ada beberapa komponen biaya lainnya, yaitu:

Tabel 4.26. Biaya tambahan yang khusus ada di Fortune X-Tra Plus Syariah

Jenis Biaya	AIA Syariah, Fortune X-Tra Plus Syariah
Biaya administrasi risiko	Per 1000 uang pertanggungan, dihitung berdasarkan usia dengan rate tertentu. Besarnya biaya administrasi risiko akan bervariasi setiap tahun tergantung pada usia yang dicapai oleh peserta dan besarnya uang pertanggungan selama masa asuransi.
Biaya pemeliharaan	Tahun polis ≤ 7 tahun: 3,5% per tahun x nilai akun kontribusi dasar Tahun polis > 7 tahun: 0%
Biaya cuti kontribusi otomatis	Dihitung dengan formula A x B A = faktor biaya cuti kontribusi otomatis B = kontribusi dasar Biaya cuti kontribusi otomatis akan dikenakan sesuai dengan metode pembayaran polis yang dilakukan sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Sumber: Polis AIA Syariah Fortune X-Tra Plus Syariah Nomor 27206931

Adapun Biaya administrasi risiko dikenakan dengan hitungan, Per 1000 uang pertanggungan adalah sebagai berikut:

Tabel 4.27. Rate Biaya Administrasi Risiko

Usia Peserta	Rate	Usia Peserta	Rate	Usia Peserta	Rate	Usia Peserta	Rate
1	0.080	21	0.080	41	0.130	61	0.550
2	0.080	22	0.080	42	0.130	62	0.600
3	0.080	23	0.080	43	0.150	63	0.650
4	0.080	24	0.080	44	0.160	64	0.700
5	0.080	25	0.080	45	0.170	65	0.780
6	0.080	26	0.080	46	0.180	66	0.850
7	0.080	27	0.080	47	0.190	67	0.920
8	0.080	28	0.080	48	0.200	68	1.000
9	0.080	29	0.080	49	0.210	69	1.090
10	0.080	30	0.080	50	0.230	70	1.190
11	0.080	31	0.090	51	0.250	71	1.260
12	0.080	32	0.090	52	0.260	72	1.390
13	0.080	33	0.090	53	0.280	73	1.540
14	0.080	34	0.090	54	0.310	74	1.700
15	0.080	35	0.090	55	0.340	75	1.870
16	0.080	36	0.090	56	0.370	76	2.060
17	0.080	37	0.110	57	0.400	77	2.250
18	0.080	38	0.110	58	0.430	78	2.450
19	0.080	39	0.110	59	0.470	79	2.660
20	0.080	40	0.120	60	0.500	80	2.890

Sumber: Polis AIA Syariah Fortune X-Tra Plus Syariah Nomor 27206931

Ketika nasabah membeli unit link Syariah, faktor usia, jenis kelamin, merokok atau tidak dan berapa besar kontribusi berkala yang akan dibayarkan nasabah akan mempengaruhi besarnya manfaat uang pertanggungan dan manfaat asuransi tambahan apa saja yang dapat diambil.

Ketika marketer/agen asuransi unit link Syariah datang ke calon nasabah dengan membawa proposal dan atau ilustrasi asuransi unit link Syariah, pasti selalu ada penjelasan terhadap manfaat perlindungan yang diambil, biasanya ditulis dalam huruf kecil dan jarang sekali ada

nasabah yang mau membacanya sendiri, biasanya hanya mendengarkan penjelasan dari agen.

Calon nasabah perlu membaca dan mempelajari dengan seksama proposal dan atau ilustrasi proyeksi investasi tersebut agar dalam memutuskan untuk membeli atau tidak jadi membeli berdasarkan pertimbangan yang matang dan rasional. Hal ini penting, karena unsur *at-taradi* dalam Islam harus terjadi sejak awal transaksi hingga kapan pun, jangan sampai ada penyesalan setelah pengambilan keputusan karena ketergesa-gesaan atau tidak cermat. Berikut contoh ilustrasi yang biasanya selalu disampaikan oleh agen.

Tabel 4.28. Ilustrasi Asuransi Unit Link Syariah

ILUSTRASI INI BUKAN SEBUAH KONTRAK ASURANSI

ILUSTRASI MANFAAT NILAI TUNAI - PRU*link* Syariah Rupiah Equity Fund

Awal Tahun	Usia (Tahun) #	RINGKASAN TRANSAKSI SESUAI MASA PEMBAYARAN KONTRIBUSI YANG DIKEHENDAKI (10 tahun)			ILUSTRASI MANFAAT		
		Kontribusi pada awal tahun (000)	Kontribusi Top Up Tunggal (000)	Penarikan (000)	Nilai Tunai (000) merupakan nilai pada akhir tahun polis, sesuai Masa Pembayaran Kontribusi yang dikehendaki (10 tahun)		
					Rendah	Sedang	Tinggi
1	36	6,000			1,288	1,349	1,411
2	37	6,000			2,590	2,781	2,978
3	38	6,000			6,630	7,155	7,707
4	39	6,000			10,807	11,900	13,075
5	40	6,000			15,118	17,040	19,166
6	41	6,000			20,075	23,146	26,643
7	42	6,000			25,183	29,759	35,134
8	43	6,000			30,439	36,923	44,782
9	44	6,000			35,842	44,681	55,749
10	45	6,000			41,386	53,081	68,223
11	46				40,888	55,697	75,642
12	47				40,231	58,437	84,030
13	48				39,404	61,307	93,526
14	49				38,396	64,316	104,293
15	50				37,192	67,477	116,515
16	51				35,578	70,586	130,188
17	52				33,727	73,842	145,741
18	53				31,615	77,246	163,442
19	54				29,212	80,798	183,596
20	55				26,441	84,445	206,500
21	56				23,263	88,175	232,546
22	57				19,638	91,976	262,184
23	58				15,657	95,974	296,076
24	59				11,132	100,012	334,674
25	60				6,129	104,189	378,786
26	61				536	108,426	429,142
27	62				***	112,765	486,714
28	63				***	117,192	552,560
29	64				***	121,653	627,856
30	65				***	126,101	713,967
35	70				***	174,752	1,403,559
40	75				***	244,013	2,779,984

Asumsi tingkat hasil investasi yang digunakan adalah sebagai berikut:

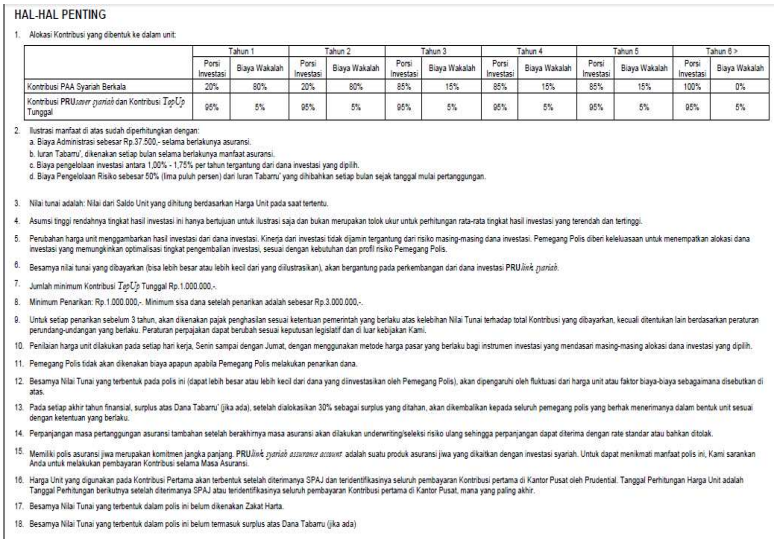
Dana Investasi	Rendah**	Sedang**	Tinggi**
PRU*link* Syariah Rupiah Equity Fund	5 %	10 %	15 %

Masa Asuransi sampai dengan Peserta mencapai usia 99 tahun.

** Asumsi tinggi rendahnya tingkat hasil investasi ini hanya bertujuan untuk ilustrasi saja dan bukan merupakan tolok ukur untuk perhitungan rata-rata tingkat hasil investasi yang terendah dan tertinggi. Lihat keterangan no.4 pada "Hal-Hal Penting" di halaman terakhir.

Penting dicatat bahwa perkembangan investasinya hanyalah sebuah **proyeksi,** bukan sebuah kepastian atau tidak ada jaminan nilai tunai yang akan terbentuk di masa depan. Dengan kata lain, perusahaan tidak bertanggung jawab terhadap pencapaian angka-angka yang tertera dalam ilustrasi tersebut. Kadang ilustrasi dibuat dengan estimasi pertumbuhan yang optimis dan tinggi, sehingga menghasilkan angka-angka yang besar. Hal itu kadang membuat calon nasabah tergiur untuk segera membeli unit link yang ditawarkan.

Proposal dan atau ilustrasi proyeksi investasi asuransi unit link selalu memuat halaman terpenting yang harus dibaca dengan cermat karena ada banyak hal penting yang tercatat disini meskipun ditulis dalam huruf yang kecil. Contohnya sebagai berikut:



HAL-HAL PENTING

1. Alokasi Kontribusi yang dibentuk ke dalam unit:

	Tahun 1		Tahun 2		Tahun 3		Tahun 4		Tahun 5		Tahun 6 >	
	Porsi Investasi	Biaya Wakalah	Porsi Investasi	Biaya Wakalah	Porsi Investasi	Biaya Wakalah	Porsi Investasi	Biaya Wakalah	Porsi Investasi	Biaya Wakalah	Porsi Investasi	Biaya Wakalah
Kontribusi PAA Syariah Berkala	20%	80%	20%	80%	85%	15%	85%	15%	85%	15%	100%	0%
Kontribusi PRU*saver syariah* dan Kontribusi *TopUp* Tunggal	95%	5%	95%	5%	95%	5%	95%	5%	95%	5%	95%	5%

2. Ilustrasi manfaat di atas sudah diperhitungkan dengan:
   a. Biaya Administrasi sebesar Rp.37.500,- selama berlakunya asuransi.
   b. Iuran Tabarru' dikenakan setiap bulan selama berlakunya manfaat asuransi.
   c. Biaya pengelolaan investasi antara 1,00% - 1,75% per tahun tergantung dari dana investasi yang dipilih.
   d. Biaya Pengelolaan Risiko sebesar 50% (lima puluh persen) dari Iuran Tabarru' yang dibebankan setiap bulan sejak tanggal mulai pertanggungan.
3. Nilai tunai adalah: Nilai dari Saldo Unit yang dihitung berdasarkan Harga Unit pada saat tertentu.
4. Asumsi tinggi rendahnya tingkat hasil investasi ini hanya bertujuan untuk ilustrasi saja dan bukan merupakan tolok ukur untuk perhitungan rata-rata tingkat hasil investasi yang terendah dan tertinggi.
5. Perubahan harga unit menggambarkan hasil investasi dari dana investasi. Kinerja dari investasi tidak dijamin tergantung dari risiko masing-masing dana investasi. Pemegang Polis diberi keleluasaan untuk menempatkan alokasi dana investasi yang menurutnya optimalisasi tingkat pengembalian investasi, sesuai dengan kebutuhan dan profil risiko Pemegang Polis.
6. Besarnya nilai tunai yang dibayarkan (bisa lebih besar atau lebih kecil dari yang diilustrasikan), akan bergantung pada perkembangan dari dana investasi PRU*link syariah*.
7. Jumlah minimum Kontribusi *TopUp* Tunggal Rp.1.000.000,-
8. Minimum Penarikan: Rp.1.000.000,-. Minimum sisa dana setelah penarikan adalah sebesar Rp.3.000.000,-.
9. Untuk setiap penarikan sebelum 3 tahun, akan dikenakan pajak penghasilan sesuai ketentuan pemerintah yang berlaku atas kelebihan Nilai Tunai terhadap total Kontribusi yang dibayarkan, kecuali ditentukan lain berdasarkan peraturan perundang-undangan yang berlaku. Peraturan perpajakan dapat berubah sesuai keputusan legislatif dan di luar kebijakan Kami.
10. Penilaian harga unit dilakukan pada setiap hari kerja, Senin sampai dengan Jumat, dengan menggunakan metode harga pasar yang berlaku bagi instrumen investasi yang mendasari masing-masing alokasi dana investasi yang dipilih.
11. Pemegang Polis tidak akan dikenakan biaya apapun apabila Pemegang Polis melakukan penarikan dana.
12. Besarnya Nilai Tunai yang terbentuk pada polis ini (dapat lebih besar atau lebih kecil dari dana yang diinvestasikan oleh Pemegang Polis), akan dipengaruhi oleh fluktuasi dari harga unit atau faktor biaya-biaya sebagaimana disebutkan di atas.
13. Pada setiap akhir tahun finansial, surplus atas Dana Tabarru' (jika ada), setelah dialokasikan 30% sebagai surplus yang ditahan, akan dikembalikan kepada seluruh pemegang polis yang berhak menerimanya dalam bentuk unit sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
14. Perpanjangan masa pertanggungan asuransi tambahan setelah berakhirnya masa asuransi akan dilakukan underwriting/seleksi risiko ulang sehingga perpanjangan dapat diterima dengan rate standar atau bahkan ditolak.
15. Memiliki polis asuransi jiwa merupakan komitmen jangka panjang. PRU*link syariah assurance account* adalah suatu produk asuransi jiwa yang dikaitkan dengan investasi syariah. Untuk dapat menikmati manfaat polis ini, Kami sarankan Anda untuk melakukan pembayaran Kontribusi selama Masa Asuransi.
16. Harga Unit yang digunakan pada Kontribusi Pertama akan terbentuk setelah diterimanya SPAJ dan teridentifikasinya seluruh pembayaran Kontribusi pertama di Kantor Pusat oleh Prudential. Tanggal Perhitungan Harga Unit adalah Tanggal Perhitungan berikutnya setelah diterimanya SPAJ atau teridentifikasinya seluruh pembayaran Kontribusi pertama di Kantor Pusat, mana yang paling akhir.
17. Besarnya Nilai Tunai yang terbentuk dalam polis ini belum dikenakan Zakat Harta.
18. Besarnya Nilai Tunai yang terbentuk dalam polis ini belum termasuk surplus atas Dana Tabarru (jika ada)

Calon nasabah perlu mencermati poin-poin sebagaimana tertera di atas. Poin-poin tersebut memuat biaya-biaya dan ketentuan-ketentuan lain yang akan mempengaruhi kinerja unit link yang dibeli. Perlu ditegaskan bahwa asal unit link adalah produk asuransi jiwa,

bukan dari awal dibuat sebagai produk investasi. Apakah kegunaan investasinya? Di antara kegunaannya adalah untuk membayar biaya asuransi yang semakin mahal seiring bertambahnya usia. Selain itu juga berguna untuk membayar biaya asuransi ketika nasabah melakukan cuti premi.

Hal lain yang perlu dicermati adalah pasal pengecualian dalam polis asuransi unit link Syariah. Jika hal-hal yang dikecualikan tersebut terjadi, maka perusahaan tidak akan membayarkan santunan asuransi dan hanya membayarkan nilai tunai investasi yang telah terbentuk per tanggal perhitungan pada saat klaim meninggal dunia peserta yang diasuransikan diterima oleh perusahaan. Di antara yang dikecualikan adalah sebagai berikut:[282]

a. Perang, invasi, tindakan permusuhan dari tentara asing (baik dinyatakan atau tidak), perang saudara, segala bentuk tugas militer, pemberontakan, huru hara, perlawanan terhadap pemerintah, perebutan kekuasaan oleh militer, pemogokan atau kerusuhan sipil, bencana alam;

b. Tindakan Bunuh diri;

c. Pembunuhan yang dilakukan oleh orang yang memiliki kepentingan terhadap manfaat asuransi.

d. Dijatuhi hukuman mati akibat perbuatan jahat yang dilakukan pemegang polis.

e. Sengaja menghadapi/memasuki bahaya-bahaya yang sebenarnya tidak perlu dilakukan, kecuali dalam hal menyelamatkan diri;

[282] Polis BNI Life Syariah Nomor 18507000036, Pasal 24, h. 14. Hal serupa juga terdapat di semua polis unit link Syariah yang lainnya dengan redaksi yang agak sedikit berbeda. Lihat misalnya Polis AIA Syariah Fortune X-Tra Plus Syariah Nomor 27206931, pasal 21, h. 16

f. Peserta yang diasuransikan melakukan atau ikut serta dalam kegiatan yang melawan hukum dan atau peraturan dan atau kebijakan yang berlaku di tempat tersebut.

g. Peserta yang diasuransikan terinfeksi HIV atau AIDS, AIDS related syndrome (ARC) serta penyakit kelamin lainnya.

h. Reaksi nuklir, radiasi atau terkontaminasi zat radioaktif;

i. Berada dibawah pengaruh atau yang diakibatkan (sementara atau lainnya) oleh alkohol, minuman keras, obat bius, narkotika, zat addictive lainnya, penyalahgunaan obat-obatan, penyakit jiwa/gila;

j. Wabah penyakit (epidemic) yang dinyatakan oleh pemerintah;

k. Terlibat dalam penerbangan selain pesawat penumpang komersial dengan jadwal penerbangan reguler;

2. Akad dalam Produk Asuransi Unit Link Syariah

Berdasarkan fatwa DSN MUI, akad pokok dalam produk asuransi unit link Syariah adalah gabungan dari tiga (3) instrumen akad Syariah, yaitu tabarru', wakalah bil ujrah, dan mudharabah musytarakah. Semua instrumen akad tersebut telah dijelaskan dalam fatwa DSN MUI. Untuk akad mudharabah musytarakah untuk asuransi dijelaskan dalam fatwa DSN MUI Nomor 51. Untuk akad wakalah bil ujrah dijelaskan dalam fatwa DSN MUI Nomor 52. Untuk akad tabarru' dijelaskan dalam fatwa DSN MUI Nomor 53. Adakalanya suatu perusahaan asuransi Syariah menggunakan akad mudharabah. Akad mudharabah yang disebutkan adalah akad mudharabah saja, tanpa musytarakah. Untuk akad mudharabah dijelaskan dalam fatwa DSN MUI Nomor 07/DSN-MUI/IV/2000 tentang

pembiayaan mudharabah (*qiradh*). Sedangkan sebagai pedoman umumnya adalah fatwa DSN MUI Nomor 21/DSN-MUI/X/2001 tentang pedoman umum asuransi Syariah.[283]

BNI Life Syariah menyebutkan dengan jelas 3 akad di polis, pasal 4, yaitu tabarru', wakalah bil ujrah, dan mudharabah.[284] Dalam ketentuan tentang akad tabarru' dijelaskan bahwa setiap peserta yang diasuransikan bersetuju untuk mengikatkan diri dengan peserta yang diasuransikan lainnya dalam hal akad tabarru' untuk saling tolong menolong, saling menanggung dan saling melindungi dalam menghadapi suatu musibah. Sebagai wujud kesepakatan tersebut, para peserta yang diasuransikan akan saling memberi iuran tabarru' dan mengumpulkannya dalam suatu dana tabarru'.[285] Dana tabarru' merupakan kekayaan dan kewajiban bersama para peserta yang diasuransikan secara kolektif. Dana ini digunakan untuk pembayaran klaim dan pembayaran kembali qard ke perusahaan.[286]

Akad tijarahnya terdiri dari akad wakalah bil ujrah dan mudharabah. Dalam hal akad wakalah bil ujrah, peserta yang diasuransikan selaku pemberi kuasa memberikan kuasa kepada perusahaan selaku penerima kuasa dalam mengelola dana tabarru' untuk asuransi jiwa Syariah dan dana investasi peserta. Objek yang dikuasakan pengelolaannya kepada perusahaan meliputi namun tidak terbatas pada kegiatan administrasi, proses underwriting, pembayaran klaim, pengelolaan portofolio risiko, dan pemasaran dengan mengacu pada ketentuan-ketentuan yang ditetapkan oleh

[283] Sila merujuk pada Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN MUI) Nomor 7, 21, 51, 52, dan 53.

[284] Polis BNI Life Syariah Nomor 18507000036, pasal 4, h. 6

[285] *Ibid.*, pasal 4 ayat 1 poin a dan b

[286] *Ibid.*, pasal 5

perusahaan. Berdasarkan akad wakalah bil ujrah, peserta yang diasuransikan mempunyai hak dan kewajiban sebagai berikut:

1). Peserta yang diasuransikan berkewajiban untuk memenuhi ketentuan yang ditetapkan oleh perusahaan termasuk namun tidak terbatas pada memberikan informasi yang benar atas data yang terkait pengelolaan asuransi, membayar kontribusi, dan membayar ujrah.

2). Peserta yang diasuransikan berhak mendapatkan informasi yang jelas terkait manfaat, ujrah, risiko, syarat, dan ketentuan yang tercantum dalam polis mengenai produk dan atau layanan perusahaan.

Berdasarkan akad wakalah bil ujrah, perusahaan mempunyai hak dan kewajiban sebagai berikut:

1). Perusahaan berkewajiban untuk memberitahukan informasi yang jelas terkait manfaat, ujrah, risiko, syarat, dan ketentuan yang tercantum dalam polis mengenai produk dan atau layanan perusahaan serta menanggung seluruh kerugian yang terjadi dalam kegiatan pengelolaan risiko yang diakibatkan oleh kesalahan, kelalaian atau wanprestasi yang dilakukan perusahaan.

2). Atas kewajiban tersebut perusahaan berhak mendapatkan ujrah dan mengenakan ujrah yang besarnya diatur dalam ketentuan khusus polis.

3). Ujrah yang menjadi hak perusahaan diambil dengan cara memotong kontribusi yang dibayar oleh peserta yang diasuransikan melalui pemegang polis ke rekening perusahaan.

Berdasarkan akad wakalah bil ujrah, perusahaan tidak berhak memperoleh bagian dari hasil dana investasi peserta.[287]

Sedangkan akad tijarah yang kedua adalah mudharabah. Dalam hal akad mudharabah, pengelolaan investasi dana tabarru' oleh perusahaan menggunakan akad mudharabah. Berdasarkan akad mudharabah, Peserta yang diasuransikan mempunyai hak dan kewajiban sebagai berikut:

1). Peserta yang diasuransikan berkewajiban untuk memenuhi ketentuan yang ditetapkan oleh perusahaan termasuk namun tidak terbatas pada memberikan informasi yang benar atas data yang terkait pengelolaan asuransi dan membayar kontribusi.

2). Peserta yang diasuransikan berhak mendapatkan informasi yang jelas terkait manfaat, nisbah bagi hasil, risiko, syarat, dan ketentuan yang tercantum dalam polis mengenai produk dan atau layanan perusahaan.

Berdasarkan akad mudharabah, perusahaan mempunyai hak dan kewajiban sebagai berikut:

1). Perusahaan berkewajiban untuk memberitahukan informasi yang jelas terkait manfaat, nisbah bagi hasil, risiko, syarat, dan ketentuan yang tercantum dalam polis mengenai produk dan atau layanan perusahaan serta menanggung seluruh kerugian yang terjadi dalam kegiatan pengelolaan risiko yang diakibatkan oleh kesalahan, kelalaian atau wanprestasi yang dilakukan perusahaan.

[287] *Ibid.*, pasal 4 ayat 2 poin a

2). Perusahaan berhak mendapatkan nisbah bagi hasil investasi pengelolaan dana tabarru', yang besarnya diatur dalam ketentuan khusus polis, yaitu 50%:50%.

Jika dari hasil investasi dana tabarru' setelah dikurangi biaya-biaya pengelolaan investasi (jika ada) diperoleh keuntungan maka atas hasil investasi bersih dibagi antara dana tabarru' dan perusahaan dengan nisbah bagi hasil sebagaimana diatur dalam ketentuan khusus polis. Mekanisme bagi hasil dilakukan dengan cara pemindahbukuan dari rekening dana tabarru' ke rekening perusahaan setiap bulan berdasarkan tutup buku laporan keuangan bulanan perusahaan.[288]

Dengan demikian, akad yang tercantum dalam Polis BNI Life Syariah Nomor 18507000036 secara ringkas dapat dilihat tabel berikut:

Tabel 4.29. Instrumen Akad pada BNI Life Syariah Multipro Link

Akad pada BNI Life Syariah Multipro Link	1. Akad Tabarru'	Tabarru'/Ta'awun
	2. Akad Tijarah	1. Wakalah bil Ujrah
		2. Mudharabah

Sumber: Polis BNI Life Syariah Multipro Link, Nomor 18507000036

Sedangkan pada Takafulink Mizan dan Istiqamah, polis Nomor 04.2009.00351.023, pasal 3 tentang akad menyebutkan bahwa akad yang diaplikasikan adalah 2 akad, yaitu tabarru' dan wakalah bil ujrah.[289] Kata kunci dalam akad tersebut adalah kerjasama. Poin 1 menyebut bahwa kerjasama antara perusahaan dengan pemegang polis menggunakan akad wakalah bil ujrah dalam hal pengelolaan

[288] *Ibid*., pasal 4 ayat 2 poin b

[289] Polis Takafulink Mizan dan Istiqamah, polis Nomor 04.2009.00351.023, pasal 3, h. 15

risiko dan pengelolaan investasi. Sedangkan poin 2 menyebutkan bahwa kerjasama antar sesama peserta menggunakan akad tabarru' dalam bentuk pemberian dana santunan berdasarkan prinsip tolong menolong apabila di antara peserta ada yang mengalami musibah.[290] Dana tabarru' merupakan kekayaan dan kewajiban bersama para peserta yang diasuransikan secara kolektif. Dana ini digunakan untuk pembayaran klaim dan pembayaran kembali qard ke perusahaan.

Akad tijarahnya terdiri dari akad wakalah bil ujrah saja. Akad mudharabah atau mudharabah musytarakah tidak disebut dalam polis. Dalam hal akad wakalah bil ujrah, peserta yang diasuransikan selaku pemberi kuasa memberikan kuasa kepada perusahaan selaku penerima kuasa dalam mengelola dana tabarru' untuk asuransi jiwa Syariah dan dana investasi peserta. Objek yang dikuasakan pengelolaannya kepada perusahaan meliputi namun tidak terbatas pada kegiatan administrasi, proses underwriting, pembayaran klaim, pengelolaan portofolio risiko, dan pemasaran dengan mengacu pada ketentuan-ketentuan yang ditetapkan oleh perusahaan.

Polis AIA Syariah Fortuna X-Tra Plus Syariah Nomor 27206931 menyebut dalam bagian depan pokok data polis dengan sebutan data polis "akad Wakalah bil Ujrah". Pada bagian depan tersebut, tidak disebutkan akad lain yang dipergunakan dalam produk asuransi unit link Syariah yang ditawarkan. Namun pada bagian ketentuan umum polis, disebutkan tentang akad lain, yaitu akad tabarru'. Penjelasan mengenai akad tabarru', dimaknai sebagai akad hibah dalam bentuk pemberian dana dari satu pemegang polis kepada dana tabarru' untuk tujuan tolong menolong di antara para

[290] *Ibid.*, pasal 3 ayat 2

pemegang polis yang tidak bersifat dan bukan untuk tujuan komersial.[291]

Pada bagian penjelasan tentang akad wakalah bil ujrah, dikemukakan bahwa ia adalah akad dimana peserta memberikan kuasa kepada perusahaan sebagai wakil pemegang polis untuk mengelola dana tabarru' dan atau dana investasi peserta, sesuai kuasa atau wewenang yang diberikan dengan imbalan berupa ujrah (*fee*).

Pada bagian pasal 2 tentang akad, yang disebut hanya akad wakalah bil ujrah. Namun di dalamnya juga diatur tentang tabarru' atau ta'awun dan wakalah bil ujrah sekaligus. Dalam ketentuan pasal 2 tersebut dijelaskan operasional akadnya sebagai berikut: [292]

1). Para pemegang polis bersepakat untuk melakukan ta'awun (saling tolong menolong), takaful (saling menanggung) dan ta'min (saling melindungi) dalam menghadapi sesuatu musibah.

2). Wujud kesepakatan pada ayat (1) tersebut di atas, para pemegang polis saling memberi kontribusi dan menerima sumbangan guna menutup kerugian dalam jumlah yang disepakati jika terjadi musibah.

3). Pemegang polis memberi kuasa kepada pengelola atas dasar akad wakalah bil ujrah untuk mengelola dana tabarru' dan dana investasi pemegang polis termasuk tetapi tidak terbatas pada administrasi dan operasional asuransi. Dalam hal ini pemegang polis sebagai pihak yang memberikan perwakilan dan pengelola sebagai pihak yang memberikan perwakilam dan pengelola

[291] Polis AIA Syariah Fortuna X-Tra Plus Syariah Nomor 27206931, h. 4

[292] *Ibid.,* h.4-7

sebagai pihak yang menerima perwakilan. Atas tugas dan tanggung jawab tersebut pengelola berhak mendapat ujrah (fee) yang telah disepakati sebesar yang tercantum dalam lampiran polis.

4). Dari dana tabarru' yang terkumpul, akan diinvestasikan sesuai kaidah-kaidah Syariah dengan menggunakan akad wakalah bil ujrah dan ketentuan yang ditetapkan perusahaan. Atas tugas dan tanggung jawab tersebut, perusahaan tidak mengenakan biaya. 100% hasil investasi dana tabarru' akan dikembalikan ke rekening dana tabarru'.

Pada bagian SPAJ (Surat Pengajuan Asuransi Jiwa Syariah), terdapat sub bab kontrak. Pada sub bab tersebut dijelaskan juga tentang akad wakalah bil ujrah dan akad tabarru' atau ta'awun, sebagaimana yang termuat pada ketentuan umum polis. Pada sub bab kontrak ini juga dijelaskan tentang berbagai macam biaya yang dikenakan oleh perusahaan kepada nasabah, yakni biaya akusisi, biaya administrasi polis, biaya administrasi risiko, biaya pengelolaan investasi, biaya pemeliharaan, dan biaya-biaya lainnya. Pada bagian ini juga disebutkan ketentuan tentang surplus atau defisit underwriting dana tabarru'.[293]

Pada pasal 12 disebutkan tentang biaya-biaya. Biaya-biaya terdiri dari:

a. Biaya Akuisisi: biaya yang dikenakan sehubungan dengan permohonan perlindungan asuransi dan penerbitan polis sesuai dengan ketentuan polis.

b. Iuran Tabarru': diberitahukan melalui surat pemberitahuan terpisah

[293] SPAJ (Surat Pengajuan Asuransi Jiwa Syariah) AIA Syariah Fortuna X-Tra Plus Syariah, sub bab kontrak.

c. Biaya Pengelolaan investasi: biaya yang dikenakan sehubungan dengan pengelolaan dana investasi pada masing-masing jenis investasi yang dipilih peserta.

d. Biaya Administrasi Polis: biaya yang dikenakan setiap bulan sehubungan dengan administrasi polis peserta.

e. Biaya Administrasi Risiko: biaya yang dikenakan setiap bulan sehubungan dengan pengelolaan dana tabarru'. Ini berarti bertentangan dengan bunyi ketentuan umum polis pasal 2 ayat (4) di atas yang menyatakan bahwa atas tugas dan tanggung jawab menginvestasikan dana tabarru' yang terkumpul sesuai dengan kaidah-kaidah Syariah, perusahaan tidak mengenakan biaya.

f. Biaya Pemeliharaan: biaya yang diperhitungkan terhadap nilai akun kontribusi dasar setiap bulan untuk 7 tahun polis pertama.

g. Biaya Top Up: biaya yang dikenakan pada setiap pembayaran kontribusi top up.

h. Biaya Pengalihan: biaya yang dikenakan pada setiap transaksi pengalihan dana investasi dari suatu jenis investasi ke jenis investasi lainnya.

i. Biaya Pembatalan Polis: biaya yang dikenakan apabila peserta melakukan pembatalan polis pada 7 tahun polis pertama.

j. Biaya Cuti Kontribusi Otomatis: biaya yang dikenakan apabila polis peserta dalam masa cuti kontribusi otomatis yang terjadi setelah polis memasuki tahun polis ke-6 dan sebelum memasuki tahun ke-8.

Serta biaya-biaya lain yang akan perusahaan tentukan dari waktu ke waktu.

Dalam Polis Asuransi Jiwa Prulink Syariah Nomor 39464339 dan 01069883, di antara instrumen akad asuransi Syariah tersebut, yang disebut dengan jelas dalam polis adalah wakalah bil ujrah dan tabarru'. Ini seperti yang termuat pada polis AIA Fortuna X-Tra Plus Syariah. Akad mudharabah musytarakah tidak disebut sama sekali. Bahkan dalam polis, judul ringkasan polis, di bawah judul tersebut tertulis besar, "akad wakalah bil ujrah". Sama persis dengan AIA Fortuna X-Tra Plus Syariah. Dengan kata lain, yang banyak diulas dan dijelaskan dalam polis adalah akad wakalah bil ujrah saja, yang notebenenya menjadi hak perusahaan. Hal ini juga dipertegas dalam buku PRU*fast start*,[294] dan juga di SPAJ (Surat Permohonan Asuransi Jiwa)[295] sub bab XV tentang akad bahwa jenis akad pada PRU*syariah* adalah 2 (dua) yaitu: (1) akad tabarru' yang disebut juga akad hibah, (2) akad tijarah yang disebut dengan akad wakalah bil ujrah yang merupakan akad antara peserta dengan perusahaan asuransi Syariah. Dalam buku tersebut tidak diulas sama sekali tentang akad mudharabah musytarakah sebagaimana yang disebut dalam fatwa DSN MUI Nomor 51.

Dalam konteks akad di PRU*link* Syariah, akad tabarru' tidak berdiri sendiri, tetapi bahasa yang digunakan dalam pernyataan transaksi adalah iuran tabarru' dan biaya administrasi. Hal itu menunjukkan adanya penggabungan terhadap dua jenis biaya yaitu iuran tabarru' dan biaya administrasi dalam satu akun transaksi, padahal masing-masing memiliki tujuan dan peruntukan yang berbeda. Iuran tabarru' untuk dana saling tolong menolong antar nasabah, sedangkan biaya administrasi menjadi pendapatan perusahaan. Kalau dicermati dari fatwa DSN Nomor 53,

[294] Prudential Indonesia, *PRUfast*, h. 86
[295] SPAJ (Surat Permohonan Asuransi Jiwa) Nomor 93051211

tidak ada ketentuan yang mengkaitkan antara tabarru' dan biaya administrasi. Biaya administrasi mestinya terpisah dengan akad yang berbeda. Disatukannya iuran tabarru' dengan biaya administrasi berefek pada sulitnya membedakan, mana dana yang murni iuran sebagai sumber dana klaim yang ketentuannya dalam fatwa DSN Nomor 53 harus dibukukan secara terpisah dan menjadi hak sepenuhnya nasabah, termasuk hasil investasi darinya.

Sedangkan untuk akad wakalah bil ujrah, dalam polis Prulink Syariah yang menjadi sampel, yaitu Polis Nomor 39464339 dan 01069883, disebut dengan jelas dalam polis. Bahkan dalam polis, judul ringkasan polis, di bawah judul tersebut tertulis besar, "akad wakalah bil ujrah". Dengan kata lain, yang banyak diulas dan dijelaskan dalam polis adalah akad wakalah bil ujrah, yang notebenenya menjadi hak perusahaan. Ketentuan hukum mengenai wakalah bil ujrah dalam fatwa DSN MUI Nomor 52 Tahun 2006, dinyatakan bahwa hukumnya mubah. Wakalah bil Ujrah adalah pemberian kuasa dari peserta kepada perusahaan asuransi untuk mengelola dana peserta dengan imbalan pemberian ujrah (*fee*). Wakalah bil Ujrah dapat diterapkan pada produk asuransi yang mengandung unsur tabungan (*saving*) maupun unsur tabarru' (*non-saving*).

Objek akad Wakalah bil Ujrah meliputi antara lain: kegiatan administrasi, pengelolaan dana, pembayaran klaim, underwriting, pengelolaan portofolio risiko, pemasaran, dan investasi. Dalam akad Wakalah bil Ujrah, harus disebutkan sekurang-kurangnya:

a. hak dan kewajiban peserta dan perusahaan asuransi;

b. besaran, cara dan waktu pemotongan ujrah fee atas premi;

c. syarat-syarat lain yang disepakati, sesuai dengan jenis asuransi yang diakadkan.

Dalam akad ini, perusahaan bertindak sebagai *wakil* (yang mendapat kuasa) untuk mengelola dana. Peserta (pemegang polis) sebagai individu, dalam produk saving dan tabarru', bertindak sebagai *muwakkil* (pemberi kuasa) untuk mengelola dana. Peserta sebagai suatu badan/kelompok, dalam akun tabarru' bertindak sebagai *muwakkil* (pemberi kuasa) untuk mengelola dana. Wakil tidak boleh mewakilkan kepada pihak lain atas kuasa yang diterimanya, kecuali atas izin *muwakkil* (pemberi kuasa). Selain itu, akad wakalah adalah bersifat amanah (*yad amanah*) dan bukan tanggungan (*yad dhamanah*) sehingga wakil tidak menanggung risiko terhadap kerugian investasi dengan mengurangi fee yang telah diterimanya, kecuali karena kecerobohan atau wanprestasi. Perusahaan asuransi sebagai wakil tidak berhak memperoleh bagian dari hasil investasi, karena akad yang digunakan adalah akad Wakalah.

Perusahaan asuransi selaku pemegang amanah wajib menginvestasikan dana yang terkumpul dan investasi wajib dilakukan sesuai dengan syariah. Dalam pengelolaan dana investasi, baik tabarru' maupun saving, dapat digunakan akad Wakalah bil Ujrah dengan mengikuti ketentuan seperti di atas, akad Mudharabah dengan mengikuti ketentuan fatwa Mudharabah.

Dalam ringkasan polis PRU*link* Syariah, tidak terdapat penjelasan tentang akad mudharabah musytarakah, namun dalam ilustrasi yang diberikan oleh agen PRU*link* Syariah, terlihat ada proyeksi investasi yang dilakukan, baik untuk proyeksi rendah, sedang, dan tinggi. Hanya saja ada yang agak aneh dalam ilustrasi tersebut, yaitu kalau proyeksi rendah, dana peserta semakin lama menjadi habis,

sedangkan untuk proyeksi sedang dan tinggi semakin lama semakin banyak.

C. MEKANISME PENGENAAN BIAYA-BIAYA KEPADA PESERTA

Dalam hal pengenaan biaya, perlu dipahami bahwa secara konseptual terdapat perbedaan terminologi yang dipakai antara asuransi unit link Syariah dan konvensional. Selain harus patuh pada peraturan yang berlaku dan etika profesi yang melekat pada bisnis unit link, karakter utama asuransi unit link Syariah adalah kepatuhannya pada prinsip-prinsip Syariah, yang mengharuskannya menghindari aktivitas yang mengandung unsur riba, maysir, gharar, zulm dan unsur-unsur lain yang dilarang Syariah. Sedangkan unit link konvensional hanya terikat pada regulasi yang berlaku dan etika bisnis pada umumnya serta bagaimana untung besar. Implikasi dari perbedaan konseptual tersebut juga memunculkan perbedaan terminologi yang dipakai dalam operasional unit link.

Perbedaan dari segi terminologi antara produk unit link konvensional dengan produk asuransi unit link Syariah[296] pada umumnya adalah sebagai berikut:

Tabel 4.30. Perbedaan terminologi Unit Link Konvensional dan Syariah

Konvensional	Syariah	Pengertian Terminologi
Premi	Kontribusi	Pembayaran dari pemegang polis untuk perlindungan asuransinya. Premi dapat dibayarkan sekaligus atau sebagai cicilan; 2. Sejumlah dana yang dibayarkan oleh Pemegang Polis kepada Perusahaan sehubungan dengan

[296] Polis Prulink Syariah Nomor 01069883

		Asuransi Peserta setiap tahun pada ulang tahun tanggal berlakunya Polis.
Tertanggung	Peserta	Pemegang Polis yang bertindak sebagai Shahibul Maal (pemilik dana) yang mengadakan perjanjian Takaful; 2. Anggota Kelompok dengan atau tanpa Tanggungan yang diasuransikan dan namanya tercantum dalam daftar peserta atau dalam endorsement yang dikeluarkan oleh Perusahaan
Biaya Akuisisi	Biaya wakalah	Biaya yang masuk ke perusahaan dan menjadi milik perusahaan
Biaya asuransi	Iuran tabarru	Biaya untuk menutup klaim kalau terjadi risiko yang ditanggung
Pemilik polis	Pemegang polis	Pemilik dari polis Asuransi, dapat berupa Institusi atau lembaga atau organisasi yang mengadakan perjanjian asuransi dengan Perusahaan Takaful Indonesia

Sumber: Polis Asuransi Unit link Syariah

1. Biaya-Biaya pada Prulink Syariah

Biaya-biaya yang dikenakan pada peserta, tercantum dalam polis asuransi. Berikut adalah ringkasan polis PRU*link* Syariah dengan nomor polis 01069883.

Tabel 4.31. Ringkasan Polis PRU*link* Syariah

Tanggal Mulai berlakunya Polis	: 17 Januari 2012
Mata uang Polis	: Rupiah
Kontribusi berkala	: Rp 500.000,-
Kontribusi berkala (untuk investasi)	: Rp 208.333,-

Kontribusi Top up berkala (untuk asuransi)	: Rp 291.667,-
Frekuensi Pembayaran	: Bulanan
Uang Pertanggungan	: Rp 30.000.000,-
Tanggal Akhir Pertanggungan 2078	: 12 September
Tanggal terakhir pengenaan tabarru' & biaya administrasi : 17 Agustus 2078.	
Biaya Top up	: Rp 100.000,-

Sumber: Polis Prulink Syariah Nomor 01069883

Berdasarkan data tersebut, berarti masa pertanggungan dari polis ini adalah 60 tahun. Selain itu, berdasarkan data tersebut di atas, berarti masa bayar iuran tabarru' dan biaya administrasi adalah selama 60 tahun, dengan tarif yang berbeda-beda sesuai dengan usia peserta. Ini berarti setiap tahun nasabah masih selalu membayar biaya berupa iuran tabarru' dan biaya administrasi.

Tabel 4.32. Alokasi Kontribusi Untuk Investasi Dan Asuransi

Persentase Porsi	**Tahun 1**	**Tahun 2**	**Tahun 3-5**	**Tahun 6 – dst**
Porsi investasi	20%	20%	85%	100%
Porsi biaya akuisi (wakalah bil ujrah)	80%	80%	15%	0%
Porsi iuran tabarru' dan administrasi	Sesuai tarif Rp 106.528/bln Rp 1.278.336/th	Sesuai tarif Rp 108.152/bln Rp 1.297.824/th	Sesuai tarif	Sesuai tarif

Sumber: Polis Prulink Syariah Nomor 01069883

Dari ringkasan polis tersebut di atas, terlihat bahwa pada tahun pertama dan kedua, peserta dibebani biaya Akuisisi sebesar 80% dari total kontribusi yang dibayarkan peserta. Sedangkan pada tahun ketiga hingga tahun kelima

dibebankan biaya Akuisisi sebesar 15% dari total kontribusi yang dibayarkan peserta. Ini maknanya bahwa peserta dibebankan biaya Akuisisi yang berakad *wakalah bil ujrah* sampai tahun kelima.

Efek dari biaya Akuisisi (*wakalah bil ujrah*) yang besar tersebut dari tahun ke-1 hingga tahun ke-5, maka bisa dihitung berapa persentase nilai investasi yang dimiliki peserta hingga tahun ke-5. Dana investasi yang dimiliki nasabah berarti 20% dari kontribusi untuk tahun pertama dan kedua dan 85% untuk tahun ke-3 hingga tahun ke-5. Dengan demikian, pada tahun ke-1 dan tahun ke-2 porsi biaya Akuisisi (*wakalah bil ujrah*) jauh lebih besar daripada dana investasi yang menjadi hak peserta. Perlu dicatat di sini, biaya Akuisisi (*wakalah bil ujrah*) itu berarti dana tersebut untuk dibayarkan ke perusahaan dan menjadi milik perusahaan, peserta tidak berhak sama sekali terhadap nilai biaya Akuisisi (*wakalah bil ujrah*) yang telah dibayarkan peserta tersebut. Pertanyaan yang perlu dianalisis, untuk apa dana sebesar itu dalam durasi waktu yang cukup lama (5 tahun)? Hal ini akan dijawab dalam analisis.

Dari ringkasan polis tersebut di atas, juga terlihat berapa biaya yang harus dibayarkan peserta setiap bulan berupa iuran tabarru' dan administrasi. Berdasar ketentuan yang berlaku di polis, besarnya iuran tabarru' dan administrasi itu berbeda-beda setiap tahunnya, berdasarkan usia peserta. Kalau dilihat dari trend 2 tahun yang telah berjalan, berarti semakin bertambah usia, maka semakin bertambah pula iuran tabarru' dan administrasi yang harus dibayar oleh peserta. Sebagai ilustrasi yang lebih nyata, dari kontribusi Rp 500.000,- tiap bulan, setiap bulan iuran tabarru' dan administrasi yang harus dibayarkan pada tahun pertama sebesar Rp 106.528/bln, sehingga kalau ditotal dalam satu tahun berjumlah Rp 1.278.336/Tahun. Sedangkan pada

tahun ke-2, dari kontribusi Rp 500.000,- tiap bulan, setiap bulan iuran tabarru' dan administrasi yang harus dibayarkan pada tahun pertama sebesar Rp 108.152/bln, sehingga kalau ditotal dalam satu tahun berjumlah Rp 1.297.824/Tahun. Adapun biaya-biaya PRU*syariah* yang lainnya dapat dijelaskan sebagai berikut:

Tabel 4.33. Alokasi Biaya-Biaya PRU*syariah*

Biaya-biaya	PIA Syariah	PAA Syariah
Biaya administrasi	Rp 5.000,-	Rp 37.500,- per bulan
Biaya tabarru' (biaya asuransi)	Diambil pada saat pembayaran dengan cara memotong nilai unit	Untuk produk dasar dan riders akan diambil setiap bulan dan dipotong dari nilai unit pada polis peserta pada harga yang akan datang.
Biaya pengalihan (switching)	Rp 100.000,- dikenakan bila dilakukan lebih dari 5 kali setahun	Rp 100.000,- dikenakan bila dilakukan lebih dari 5 kali setahun
Biaya investasi	Rupiah Syariah Equity Fund (RSEF): 1,75% Rupiah Syariah Managed Fund (RSMF): 1,5% Rupiah Syariah Cash&Bond Fund (RSCBF): 1%	

Sumber: PRU*fast start,* 2012: 91

Biaya administrasi bulanan di PRU*link syariah assurance account* yaitu Rp37.500,- lebih besar daripada PRU*link assurance account* Rp 27.500,-. Menurut pihak PRU*link* hal itu terjadi karena sebagai operator atau

pengelola, perusahaan asuransi Syariah memiliki tugas dan pekerjaan yang lebih banyak, yaitu selain harus memberkan pelayanan dalam hal administrasi, perusahaan juga harus mengatur pengelolaan surplus sharing dana tabarru'.[297] Dengan demikian biaya yang dikenakan kepada peserta ada 3 jenis, yaitu: biaya administrasi bulanan, biaya asuransi bulanan/biaya pengelolaan risiko, dan biaya pengelolaan dana tabarru' dan biaya investasi. Biaya-biaya tersebut diambilkan dari dana yang diinvestasikan dan dilakukan secara potong otomatis.[298]

Surplus sharing adalah dana yang akan diberikan kepada pemegang polis bila terdapat kelebihan dana dari rekening tabarru', termasuk juga bila ada pendapatan lain setelah dikurangi klaim dan hutang kepada perusahaan, jika ada. Ketentuan tentang surplus sharing adalah:

a. Dihitung pada akhir tahun kalender (1 Januari s/d 31 Desember setiap tahun)

b. 30% dari surplus sharing akan ditahan dalam rekening tabarru' dan sisa 70% dari surplus sharing akan dibagikan kepada peserta dan perusahaan, dengan pembagian, 80% untuk peserta dan 20% untuk perusahaan

c. Surplus sharing dibayarkan setiap tanggal 30 April setipa tahun baik ke perusahaan maupun ke peserta.[299]

Peserta yang berhak menerima surplus sharing harus memenuhi persyaratan sebagai berikut:

a. Tidak terjadi klaim sampai dengan tanggal 31 Desember

[297] Prudential Indonesia, *PRUfast,*, h. 91.
[298] *Ibid.,* h. 96
[299] Prudential Indonesia, *PRUfast*, h. 93

b. Peserta telah memiliki polis sekurang-kurangnya 1 tahun pada tanggal 31 Desember

c. Polis *inforce* dan iuran tabarru' telah dibayar penuh per tanggal 31 Desember

d. Polis masih *inforce* sampai dengan surplus dibagikan.[300]

2. Biaya-Biaya pada Takafulink Fulnadi Salam Cendekia

Produk Takafulink yang lama dan baru terdapat perbedaan dalam pengenaan biaya. Misalnya dalam hal biaya akusisi (wakalah bil ujrah), produk lama mengenakan 75% dari kontribusi untuk biaya akusisi (wakalah bil ujrah) tahun pertama, dan 23,75% dari kontribusi untuk biaya akusisi (wakalah bil ujrah) tahun kedua. Pengenaan biaya akusisi berlangsung selama 2 tahun. Sedangkan untuk produk baru, pengenaan biaya akusisi berlangsung selama 4 tahun, yaitu 80% dari kontribusi untuk biaya wakalah bil ujrah tahun pertama, 50% dari kontribusi untuk biaya wakalah bil ujrah tahun kedua, 25% dari kontribusi untuk biaya wakalah bil ujrah tahun ketiga, 15% dari kontribusi untuk biaya wakalah bil ujrah tahun keempat.

Dalam hal biaya tabarru', pada produk lama, tabarru' dikenakan secara tetap selama masa perjanjian. Iuran tabarru' yang diterapkan seperti laksana asuransi jiwa Syariah, namun dengan pembayaran yang lebih fleksibel. Sedangkan untuk produk yang baru, jumlah iuran tabarru' ditentukan berdasarkan beberapa variabel yang terkait dengan risiko peserta, termasuk variabel pertambahan usia.

Biaya administrasi Polis dikenakan pada tahun ke-2 dan seterusnya sebesar Rp25.000,- setiap bulan. Biaya top up dikenakan berjumlah 5% x kontribusi top up. Pembatalan

[300] *Ibid.,* h. 94.

polis dikenakan biaya Rp100.000,-. Ringkasan biaya-biaya pada produk takafulink adalah sebagai berikut:

Tabel 4.34. Biaya-biaya Takafulink Salam Cendekia dan Takafulink Mizan Istiqamah

Jenis Biaya	**Takafulink Salam Cendekia**
Biaya akuisi (wakalah bil ujrah)	Produk Lama Tahun 1 = 75% Tahun 2 = 23,75% Produk Baru Tahun 1 = 80%, Tahun 2 = 50% Tahun 3 = 25%, Tahun 4 = 15%
Tabarru'	21.000/bln, 252.000/Tahun Tetap sampai akhir perjanjian Yang Baru, sesuai usia
Biaya administrasi Polis	Yang baru= 25.000, - per bulan, mulai Tahun ke-2
Biaya administrasi risiko	0
Biaya pengelolaan investasi	Istiqamah: 1,75% Mizan: 2% Ahsan: 2,25%
Biaya Polis	Rp25.000,- (hanya 1 kali, tidak termasuk premi dasar)
Biaya top up	5% x kontribusi top up
Biaya penarikan dana investasi	1% dari dana investasi yang ditarik, maksimal Rp50.000,-
Biaya pengalihan investasi	1% dari dana investasi yang ditarik, maksimal Rp50.000,-
Biaya pembatalan polis	100.000,- free look
Biaya administrasi klaim	1% dari nilai klaim, maksimal Rp50.000,-

Sumber: Polis Takafulink Salam Cendekia, Takafulink Mizan Istiqamah Nomor 04.3009.00351.023

3. Biaya-Biaya pada AIA Syariah Fortune X-Tra Plus Syariah

AIA Syariah juga menetapkan berbagai biaya terkait produk asuransi unit link Syariahnya, Fortune X-Tra Plus Syariah. Berbeda dengan produk asuransi unit link Syariah lainnya yang mengenakan biaya wakalah bil ujrah untuk durasi yang lama, Fortune X-Tra Plus Syariah mengenakan biaya wakalah bil ujrah untuk 1 tahun saja sebesar 75% dari kontribusi. Biaya-biaya yang lainnya terdiri dari biaya tabarru', biaya administrasi Polis, administrasi risiko, pengelolaan investasi, pemeliharaan, top up, pengalihan, pembatalan polis, dan cuti kontribusi otomatis. Jumlah biaya masing-masing komponen biaya tersebut dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.35. Jenis Biaya pada Fortune X-Tra Plus Syariah

Jenis Biaya	**AIA Syariah, Fortune X-Tra Plus Syariah**
Biaya akuisi	Tahun 1 = 75%
Tabarru'	7.500,-/bulan, sesuai usia dan berubah setiap tahun
Biaya administrasi Polis	27.500,- utk 10 tahun pertama, sesudahnya 15.000,-
Biaya administrasi risiko	-Per 1000 uang pertanggung-an, dihitung berdasarkan usia dengan rate tertentu. -Besarnya biaya administrasi risiko akan bervariasi setiap tahun tergantung pada usia yang dicapai oleh peserta dan besarnya uang pertanggungan selama masa asuransi.
Biaya pengelolaan investasi	IDR Cash Syariah Fund: 1,65% IDR Balanced Syariah Fund: 1,85% IDR Equity Syariah Fund: 2,10%

Biaya pemeliharaan	-Tahun polis ≤ 7 tahun: 3,5% per tahun x nilai akun kontribusi dasar -Tahun polis > 7 tahun: 0%
Biaya top up	3% x kontribusi top up
Biaya pengalihan	0,5% dari dana yg dialihkan, minimal 25.000,-
Biaya pembatalan polis	A x nilai akun kontribusi dasar A = berjenjang sampai 7 Tahun
Biaya cuti kontribusi otomatis	Dihitung dengan formula A x B A = faktor biaya cuti kontribusi otomatis B = kontribusi dasar Biaya cuti kontribusi otomatis akan dikenakan sesuai dengan metode pembayaran polis yang dilakukan sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Sumber: Polis Fortune X-Tra Plus Syariah, Nomor 27206931

Dari data-data tersebut di atas, Fortune X-Tra Plus Syariah AIA mengenakan biaya tabarru' relatif kecil yaitu Rp7.500,- per bulan. Hal ini ternyata terkait erat dengan nilai pertanggungan yang juga kecil, yaitu Rp50 juta, padahal nilai kontribusinya cukup besar, yaitu Rp10 Juta per tahun.

Biaya-biaya yang lainnya cukup beragam. Di antara 4 perusahaan yang diteliti, produk Fortune X-Tra Plus Syariah memiliki jenis biaya yang paling banyak. Biaya-biaya termasuk mayoritas masuk menjadi pendapatan perusahaan, seperti biaya administrasi Polis, biaya administrasi risiko, biaya pengelolaan investasi, biaya pemeliharaan, biaya top up, biaya pengalihan, biaya pembatalan polis, dan biaya cuti kontribusi otomatis.

4. Biaya-Biaya pada BNI Life Syariah Multipro Link

Biaya-biaya yang dikenakan pada peserta produk BNI Life Syariah Multipro Link dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.36. Biaya-Biaya pada BNI Life Syariah Multipro Link

Jenis Biaya	BNI Life Syariah Multipro Link
Biaya akuisi (wakalah bil ujrah)	Tahun 1 = 80% Tahun 2 = 60% Tahun 3 = 40% Tahun 4 & 5 = 10%
Tabarru'	Rp9.500,- sesuai usia
Biaya administrasi Polis	Rp25.000, - per bulan
Biaya administrasi risiko	Maksimal 25% dari iuran asuransi
Biaya pengelolaan investasi	BLife Syariah Fixed Fund: 1,5% BLife Syariah Balanced Fund: 1,5% BLife Syariah Equity Fund: 2%
Biaya pemeliharaan	0
Biaya top up	5% x kontribusi top up
Biaya pengalihan	1% dari dana yg dialihkan
Biaya pembatalan polis	Biaya cek kesehatan (bila ada)
Biaya cuti kontribusi otomatis	-

Sumber: Polis BNI Life Syariah Multipro Link, Nomor 18507000036

Dari ringkasan polis tersebut di atas, terlihat bahwa peserta dibebani biaya Akuisisi sebesar 80% dari total kontribusi yang dibayarkan peserta pada tahun pertama, 60% dari total kontribusi yang dibayarkan peserta pada tahun kedua. Sedangkan pada tahun ketiga, biaya wakalah bil ujrah sebesar 40% dari total kontribusi yang dibayarkan peserta. Pada tahun ke-4 dan ke-5 dibebankan biaya Akuisisi sebesar 10% dari total kontribusi yang dibayarkan peserta. Ini maknanya bahwa peserta dibebankan biaya Akuisisi yang berakad *wakalah bil ujrah* sampai tahun kelima dengan nilai prosentase yang berbeda-beda.

Efek dari biaya Akuisisi (wakalah bil ujrah) tersebut dari tahun ke-1 hingga tahun ke-5, maka bisa dihitung berapa persentase nilai investasi yang dimiliki peserta hingga tahun ke-5. Dana investasi yang dimiliki nasabah berarti 20% dari kontribusi untuk tahun pertama, 40% pada tahun kedua, 60% untuk tahun ke-3, dan 90% untuk ke-4 hingga tahun ke-5. Perlu dicatat di sini, biaya Akuisisi (wakalah bil ujrah) itu berarti dana tersebut untuk dibayarkan ke perusahaan dan menjadi milik perusahaan, peserta tidak berhak sama sekali terhadap nilai biaya Akuisisi (wakalah bil ujrah) yang telah dibayarkan peserta tersebut.

Dari keempat perusahaan yang produk unit link-nya diteliti, perbandingan pengenaan biaya-biaya kepada peserta dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.37. Perbandingan Biaya Antar Produk Asuransi unit link Syariah

Jenis Biaya	Takaful link Syariah Salam Cendekia	Prulink Syariah	AIA Sy, Fortune X-Tra Plus Sy	BNI Life Sy Multipro Link
Biaya akuisi (wakalah bil ujrah)	Produk Lama Tahun 1 = 75% Tahun 2 = 23,75% Produk Baru Tahun 1 = 80%, Tahun 2 = 50% Tahun 3 = 25%, Tahun 4 = 15%	Tahun 1 & 2 = 80% Tahun 3 – 5 = 15%	Tahun 1 = 75%	Tahun 1 = 80% Tahun 2 = 60% Tahun 3 = 40% Tahun 4 & 5 = 10%

Tabarru'	21.000/bln, 252.000/Tahun Tetap sampai akhir perjanjian Yang Baru, sesuai usia	Rp 106.528/bln Rp 1.278.336/ Tahun Per tahun berubah	7.500,-/bulan Sesuai usia dan berubah setiap tahun	9.500,- sesuai usia
Biaya administrasi Polis	0 Yang baru= 25.000, - per bulan, mulai Tahun ke-2	Rp 37.500,- per bulan	27.500,- utk 10 tahun pertama, 15.000,- sesudahnya	25.000, - per bulan
Biaya administrasi risiko	0		-Per 1000 uang pertanggungan, dihitung berdasarkan usia dengan rate tertentu. -Besarnya biaya administrasi risiko akan bervariasi setiap tahun tergantung pada usia yang dicapai oleh peserta dan besarnya uang pertanggungan selama masa asuransi.	Maksimal 25% dari iuran asuransi
Biaya pengelolaan investasi	Istiqamah: 1,75% Mizan: 2%	Rupiah Syariah Equity	IDR Cash Syariah Fund: 1,65%	BLife Syariah

	Ahsan: 2,25%	Fund (RSEF): 1,75% Rupiah Syariah Managed Fund (RSMF): 1,5% Rupiah Syariah Cash&Bond Fund (RSCBF): 1%	IDR Balanced Syariah Fund: 1,85% IDR Equity Syariah Fund: 2,10%	Fixed Fund: 1,5% BLife Syariah Balanced Fund: 1,5% BLife Syariah Equity Fund: 2%
Biaya pemeliharaan			-Tahun polis ≤ 7 tahun: 3,5% per tahun x nilai akun kontribusi dasar -Tahun polis > 7 tahun: 0%	
Biaya top up	5% x kontribusi top up	100.000,- + 5% dana top up tunggal	3% x kontribusi top up	5% x kontribusi top up
Biaya pengalihan		Rp 100.000,- dikenakan bila dilakukan lebih dari 5 kali setahun	0,5% dari dana yg dialihkan, minimal 25.000,-	1% dari dana yg dialihkan

Biaya pembatalan polis	100.000,- free look	A x nilai akun kontribusi dasar A = berjenjang sampai 7 Tahun	Biaya cek kesehatan (bila ada)
Biaya cuti kontribusi otomatis	-	Dihitung dengan formula A x B A = faktor biaya cuti kontribusi otomatis B = kontribusi dasar Biaya cuti kontribusi otomatis akan dikenakan sesuai dengan metode pembayaran polis yang dilakukan sesuai dengan ketentuan yang berlaku.	-

Sumber: Polis BNI Life Syariah Nomor 18507000036, Polis Takafulink Salam Cendekia, Polis AIA Syariah Fortune X-Tra Plus Syariah Nomor 27206931, dan Polis Prulink Syariah Nomor 39464339

D. Analisis Konsep dan Operasional Unit Link Perspektif Kepatuhan Syariah

Produk Asuransi unit link Syariah merupakan produk 3 in 1, yakni 1 (satu) produk yang menggabungkan 3 (tiga) manfaat sekaligus, yaitu manfaat proteksi jiwa, manfaat proteksi

tambahan (*rider*) dan manfaat investasi. Salah satu bagian manfaat yang banyak menjadi perhatian adalah manfaat investasi. Dengan demikian, semua produk asuransi unit link Syariah yang dikaji (PRU*link* Syariah, BNI Life Multipro link Syariah, AIA Fortune X-Tra Plus Syariah, dan Takafulink Salam Cendekia) juga merupakan salah satu media investasi yang didesain sesuai dengan prinsip Syariah. Persoalannya, apakah sudah benar-benar sesuai dengan prinsip Syariah atau belum, itulah yang perlu dilakukan analisis mendalam.

Analisis terhadap konsep dan operasional asuransi unit link Syariah dari perspektif kepatuhan Syariah dilihat dari 3 (tiga) aspek yaitu: pemenuhan komponen akad Syariah sesuai fatwa DSN (yakni dengan memperhatikan keberadaan dan pelaksanaan akad wakalah bil ujrah, mudharabah musytarakah dan tabarru' dalam polis berikut hak dan kewajiban peserta dan perusahaan) dalam unit link, Ketentuan dalam Polis Asuransi (pasal-pasal dalam polis sebagai perjanjian antara pihak peserta dan perusahaan), dan biaya-biaya yang dikenakan perusahaan pada peserta.

Analisis dari sisi maqashid syariah menggunakan teori yang dikemukakan Abu Zahrah.[301] Menurut beliau, tujuan syariah (maqashid syariah) adalah segala sesuatu yang ditetapkan oleh Allah dan Rasul-Nya dengan tujuan untuk kemaslahatan manusia secara keseluruhan, yaitu untuk menjaga eksistensi, mengembangkan baik kualitas maupun kuantitas, baik material maupun spiritualnya. Selanjutnya, Abu Zahrah yang membagi maqashid syariah menjadi tiga bagian, yaitu penyucian jiwa atau pendidikan, keadilan dan kemaslahatan.[302]

---

[301] Muhammad Abu Zahroh, *Usul Fiqh,* (Beirut: Dar al-Fikr, 1985), h. 363

[302] *Ibid.,* h. 363-365

Penyucian jiwa atau pendidikan, agar setiap muslim bisa menjadi sumber kebaikan bukan sumber keburukan bagi masyarakat lingkungannya. Hal ini ditempuh dari berbagai ragam model pendidikan dan ibadah yang disyari'atkan, yang kesemuanya dimaksudkan untuk membersihkan jiwa serta memperkokoh kesetiawanan sosial. Keadilan dalam masyarakat Islam baik urusan sesama kaum muslim maupun dalam berhubungan dengan pihak lain (non muslim). Tujuan ditegakkannya keadilan dalam Islam amatlah luhur. Keadilan menyangkut berbagai aspek kehidupan. Dalam hal ini, Islam memandang bahwa setiap orang mempunyai hak-hak yang sama, karena Islam mengacu kepada keadilan sosial. Dalam usaha mewujudkan keadilan sosial, Islam sangat menjungjung tinggi hak-hak manusia.

Sedangkan kemaslahatan merupakan tujuan puncak yang hendak dicapai, yang harus terdapat dalam hukum Islam. Tidak sekali-kali suatu perkara disyari'atkan oleh Islam melalui Al-qur'an dan as-sunnah melainkan di situ terkandung maslahat yang hakiki. *Maslahat hakiki* ini menyangkut semua kepentingan umum, bukan kepentingan pihak tertentu (khusus).

Di sisi lain, dari sisi kepatuhan pada prinsip-prinsip Syariah yang ditetapkan juga menjadi bagian analisis yang dilakukan. Dari sisi konsep dan operasional asuransi unit link Syariah, produk ini menggabungkan antara produk proteksi dan produk investasi. Produk proteksi diwujudkan dalam bentuk perlindungan asuransi yang meliputi asuransi jiwa dengan berbagai rider yang dapat dipilih oleh peserta. Produk investasi pada unit link Syariah diwujudkan dalam bentuk model investasi yang menyerupai reksa dana Syariah yaitu dana nasabahnya diwakilkan dengan unit penyertaan sesuai dengan besarnya dana yang diinvestasikan. Nasabah berinvestasi dengan cara membeli unit penyertaan yang dihitung dengan metode NAB (Nilai Aktiva Bersih). Pengelolanya disebut manajer investasi. Instrumen

investasinya dari 4 perusahaan yang dikaji adalah sama yaitu instrumen investasi reksa dana Syariah yang alternatifnya antara lain: reksa dana pasar uang, reksa dana pendapatan tetap, reksa dana saham, dan reksa dana campuran. Dengan demikian, asuransi unit link Syariah merupakan produk asuransi yang memadukan asuransi jiwa Syariah, manfaat tambahan dan manfaat investasi.

Dalam hal ini, semua perusahaan yang dikaji memiliki kesamaan dalam konsep dan operasional produk asuransi unit link Syariah. Dari sisi kepatuhan Syariah, konsep dan operasional produk asuransi unit link Syariah yang dikeluarkan oleh BNI Life Syariah, AIA Syariah, Takaful, dan Prulink Syariah tidak menimbulkan masalah, karena baik dari sisi proteksi maupun investasi yang dilakukan sesuai dengan prinsip-prinsip Syariah yang ditetapkan oleh DSN MUI, yaitu ada akad tabarru' untuk tolong menolong antar peserta dan ada akad tijarah dalam rangka transaksi komersial antara perusahaan dan peserta.

Seringkali dalam memasarkan asuransi unit link Syariah, agen lebih menonjolkan sisi investasi dibandingkan sisi asuransi dari produk asuransi unit link Syariah, padahal pada dasarnya asuransi unit link Syariah adalah produk investasi. Produk yang menawarkan sisi investasi biasanya menarik masyarakat untuk ikut. Hal ini karena berinvestasi merupakan salah satu kegiatan yang sangat penting bagi kehidupan manusia dan merupakan cara untuk meningkatkan standar hidup keluarga yang lebih baik di masa depan. Investasi juga bermanfaat untuk menghadapi risiko-risiko yang disebabkan karena suatu musibah yang mungkin terjadi. Masyarakat yang tidak siap dalam menghadapi risiko, tidak jarang harus menjual assets produktif yang dimanfaatkan untuk mencari nafkah pada saat mengalami suatu musibah yang memerlukan dana yang besar. Sementara dalam jumlah yang signifikan, investasi merupakan salah satu sumber dana yang dapat dipergunakan untuk memajukan usaha-usaha produktif.

Berkenaan dengan pentingnya berinvestasi ini, Hadis Rasulullah SAW bersabda yang artinya: ”Allah akan memberikan rahmat kepada seseorang yang berusaha dari yang baik, membelanjakan uang secara sederhana, dan dapat menyisihkan kelebihan untuk menjaga saat dia miskin dan membutuhkan (HR. Muslim dan Ahmad). Dalam hadis lain Rasulullah SAW bersabda yang artinya: ”Tidak akan miskin orang yang bersikap pertengahan dalam pengeluaran” (Muttafaq ‘Alaih). Dalam hadis tersebut tersirat makna bahwa berinvestasi merupakan perwujudan dari membelanjakan uang secara sederhana dan bersikap pertengahan dalam pengeluaran sebagai salah satu cara agar masyarakat terhindar dari kemiskinan dan memperoleh kehidupan yang lebih baik di masa yang akan datang.

Konsep investasi islami didasarkan kepada prinsip moralitas dan keadilan, yaitu sesuai dengan syariah Islam yang bersumber dari Al Qur’an dan Hadis serta Ijma’ para sahabat, tabi’in, tabi’it tabi’in dan ulama-ulama sesudahnya. Oleh karena itu instrumen investasi Islami juga selaras dan memenuhi prinsip-prinsip syariah, yaitu transaksi yang dilakukan para pihak bersifat adil, halal, thayyib dan maslahat. Selain itu, transaksi dalam instrumen investasi Islami terbebas dari unsur larangan seperti riba, maysir dan gharar serta hal-hal terlarang lainnya.

Perlu dicatat bahwa asuransi unit link Syariah adalah produk asuransi jiwa Syariah yang mengandung manfaat investasi. Ia bukan produk yang dari awal didesain sebagai produk investasi. Untuk itulah perlu waspada ketika ia kemudian diposisikan sebagai produk investasi, karena dikhawatirkan tujuan investasinya tidak tercapai seperti yang diharapkan. Untuk itu perlu analisis lebih luas dalam hal ini. Secara terperinci, beberapa aspek yang dianalisis adalah sebagai berikut:

1. Analisis dari Sisi Akad dan Dokumen Polis pada Asuransi Unit Link Syariah

Pada bagian kerangka teori telah dijelaskan tentang teori akad pada produk asuransi Syariah bahwa mengacu pada fatwa DSN MUI Nomor 21, Nomor 51, Nomor 52, dan Nomor 53, akad yang diaplikasikan pada produk asuransi Syariah ada 3 instrumen akad, yaitu akad tabarru' dan akad tijarah yang terdiri dari mudharabah wakalah bil ujrah. Dalam satu produk asuransi unit link Syariah tergabung dua jenis akad, yaitu akad tabarru' dan tijarah. Dalam penggunaan akad tijarah ini, perusahaan asuransi Syariah diberi pilihan: menggunakan semuanya, atau salah satunya saja. Dalam konteks fiqh muamalah kontemporer, jenis akad yang demikian itu disebut dengan *al-uqud al-murakkabah*.[303]

Penggabungan tiga akad yang berlainan jenis dalam satu produk asuransi unit link Syariah, menimbulkan pertanyaan, apakah di dalamnya mengandung jenis transaksi yang dilarang *safqatani fi safqatin* atau *bay'atain fi bay'atin*. Perlu dicatat, bahwa pemaknaan terhadap *safqatani fi safqatin* atau *bay'atain fi bay'atin* mengandung berbagai perspektif oleh para ulama', minimal terdapat 5 (lima) macam pendapat.[304] Pendapat yang paling rajih adalah pendapat yang menyatakan bahwa makna terhadap *safqatani fi safqatin* atau *bay'atain fi bay'atin* adalah jika seseorang menjual suatu barang dengan harga tangguh pada harga tertentu, kemudian agar dibeli oleh orang yang sama dengan harga yang lebih rendah. Inilah yang dikenal dalam fiqh muamalah sebagai bay' al-inah.

---

[303] Abdullah bin Muhammad bin Abdullah bin al-Amruni, *al-'Uqud al-Maliyah al-Murakkabah*, cet. 2, (Riyad: Isybilia, 2010), h. 58

[304] *Ibid.*, h. 79-88

Karakteristik suatu produk terindikasi mengandung *safqatani fi safqatin* atau *bay'atain fi bay'atin* adalah:

a. Apabila terjadi 2 (dua) transaksi jual beli tergabung dalam satu akad saja.

b. Apabila penggabungan itu mengantarkan pada terjadinya riba.

c. Apabila dua jual beli itu, salah satunya dengan harga lebih rendah, sedangkan yang lainnya dengan harga lebih tinggi.[305]

Dengan memperhatikan pada karakteristik tersebut di atas dan menerapkannya pada akad yang dipraktikkan pada produk asuransi unit link Syariah, jelaslah bahwa produk asuransi unit link Syariah tidak mengandung karakteristik yang menyebabkan menjadi transaksi yang diharamkan. Akad tabarru' dalam asuransi unit link Syariah untuk saling tolong menolong antara peserta. Akad wakalah bil ujrah dan mudharabah musytarakah untuk transaksi komersial antara perusahaan dan nasabah. Semua transaksi dilakukan terpisah, tidak saling meniadakan dan tidak bertentangan, tidak mengandung unsur dan membuka pintu riba, serta semua jenis akadnya memungkinkan untuk digabungkan dalam satu produk yang menjadi satu kesatuan produk utuh, yaitu asuransi unit link Syariah.

Di antara perusahaan asuransi Syariah yang diteliti, hanya BNI Life Syariah yang menggunakan 3 akad secara lengkap dan menyebutkan dengan jelas di polis pasal 4, yaitu tabarru', wakalah bil ujrah, dan mudharabah.[306] Sedangkan Takafulink Mizan dan Istiqamah, pada polisnya pasal 3 tentang akad menyebutkan bahwa akad yang diaplikasikan

[305] *Ibid.,* h. 89
[306] Polis BNI Life Syariah Nomor 18507000036, pasal 4, h. 6

adalah 2 akad, yaitu tabarru' dan wakalah bil ujrah.[307] Demikian juga AIA Syariah Fortuna X-Tra Plus Syariah dan Prulink Syariah, hanya menyebutkan 2 akad yang diaplikasikan, yaitu tabarru' dan wakalah bil ujrah. Bahkan dengan pola dan struktur yang sama, judul ringkasan polis AIA Syariah Fortuna X-Tra Plus Syariah dan Prulink Syariah menggunakan kalimat "Akad Wakalah bil Ujrah" dengan penonjolan tertentu, yaitu diberi tanda petik. Seakan-akan menegaskan bahwa akad yang dominan dalam produk AIA Syariah Fortuna X-Tra Plus Syariah dan Prulink Syariah adalah akad Wakalah bil Ujrah.

Dalam hal jenis dan macam akad yang diterapkan, analisis terhadap akad-akad yang diterapkan BNI Life Syariah, Takafulink Mizan dan Istiqamah, AIA Syariah Fortuna X-Tra Plus Syariah dan Prulink Syariah dari perspektif fatwa DSN MUI Nomor 21, Nomor 51, Nomor 52, dan Nomor 53 menunjukkan bahwa instrumen akad-akad yang diterapkan tersebut telah patuh pada prinsip Syariah, karena beberapa argumen:

a. Fatwa DSN MUI Nomor 21, Nomor 51, Nomor 52, dan Nomor 53 tidak mengharuskan menggunakan 3 instrumen akad, yaitu akad tabarru' dan akad tijarah yang terdiri dari mudharabah dan wakalah bil ujrah dalam waktu bersamaan sekaligus. Akad yang wajib ada adalah akad tabarru'. Sedangkan akad mudharabah dan wakalah bil ujrah bersifat pilihan, boleh dua-duanya digunakan, atau pilih salah satu saja, akad mudharabah atau wakalah bil ujrah. Yang penting sesuai ketentuan masing-masing. Semua produk asuransi unit link Syariah yang dikeluarkan BNI Life Syariah, PT Takaful,

[307] Polis Takafulink Mizan dan Istiqamah, polis Nomor 04.2009.00351.023, pasal 3, h. 15

AIA Syariah, dan Prudential Indonesia menerapkan akad tabarru'. BNI Life Syariah menggunakan 3 akad secara lengkap. Sedangkan 3 perusahaan yang lain hanya menerapkan 2 akad, yaitu tabarru' dan wakalah bil ujrah.

b. Semua akad yang disebutkan di polis umum maupun khususnya telah menyebutkan secara jelas hal-hal berikut: 1). Hak & kewajiban peserta dan perusahaan; 2). Cara dan waktu pembayaran premi; 3). Jenis akad tijarah dan/atau akad tabarru' serta syarat-syarat yang disepakati, sesuai dengan jenis asuransi yang diakadkan.

Persoalannya adalah apakah aplikasi instrumen akad-akad tersebut sudah sesuai Syariah. Kajian menemukan pada polis AIA Syariah Fortuna X-Tra Plus adanya ketentuan akad yang bertentangan, yaitu pada pasal 2 ayat (4) disebutkan bahwa Dari dana tabarru' yang terkumpul, akan diinvestasikan sesuai kaidah-kaidah Syariah dengan menggunakan akad wakalah bil ujrah dan ketentuan yang ditetapkan perusahaan. Atas tugas dan tanggung jawab tersebut, perusahaan tidak mengenakan biaya. Keseluruhan (100%) hasil investasi dana tabarru' akan dikembalikan ke rekening dana tabarru'. Namun pada pasal tentang biaya-biaya, yaitu pasal 12 huruf e disebutkan biaya administrasi risiko, yaitu biaya yang dikenakan setiap bulan sehubungan dengan pengelolaan dana tabarru'. Ini berarti terdapat klausul akad mengenai biaya yang saling bertentangan, padahal faktanya tetap dikenakan biaya administrasi risiko. Hal ini harus dibetulkan ketentuan akad dan dokumen polisnya, misalnya konsisten menggunakan bunyi pasal 2 ayat (4).

Pada sisi lain, judul akad "Akad Wakalah bil Ujrah" produk AIA Syariah Fortuna X-Tra Plus Syariah dan Prulink

Syariah dengan penonjolan tertentu, yaitu diberi tanda petik, tidak sesuai dengan isinya, karena di dalamnya ada klausul tentang akad tabarru'. Maka, untuk purifikasi akad, perlu dipisah dan sebutkan dengan jelas ketentuan masing-masing pada porsi yang semestinya. Hal ini penting, karena peruntukan 2 jenis akad tersebut berbeda. Tabarru' untuk saling tolong menolong antar peserta, berarti perusahaan tidak memiliki dana tersebut. Sedangkan dengan wakalah bil ujrah, fee yang dibayarkan peserta kepada perusahaan menjadi milik perusahaan. Dengan demikian peruntukan dan alur uang preminya sangat berbeda, maka ketentuan akadnya juga harus dipisahkan sesuai karakter masing-masing.

Hal lain yang perlu mendapat sorotan adalah bahwa pada ketentuan umum fatwa DSN MUI Nomor 21 disebutkan "akad yang sesuai dengan syariah adalah yang tidak mengandung gharar (penipuan), maysir (perjudian), riba, zulm (penganiayaan), risywah (suap), barang haram dan maksiat". Benarkah penerapan akad-akad tersebut sudah bebas dari unsur-unsur gharar (penipuan), maysir (perjudian), riba, zulm (penganiayaan), risywah (suap)?

Menurut ketentuan fatwa DSN MUI Nomor 52 tentang wakalah bil ujrah, bagian 2 bahwa objek Wakalah bil Ujrah meliputi antara lain: kegiatan administrasi, pengelolaan dana, pembayaran klaim, underwriting, pengelolaan portofolio risiko, pemasaran, dan investasi. Ketentuan tersebut diterapkan berbeda-beda oleh berbagai perusahaan asuransi Syariah. Misalnya AIA Syariah menerapkan akad wakalah bil ujrah untuk biaya-biaya yang terdiri dari biaya Akuisisi, tabarru', biaya administrasi Polis, administrasi risiko, pengelolaan investasi, pemeliharaan, top up, pengalihan, pembatalan polis, dan cuti kontribusi otomatis. AIA Syariah menerapkan akad wakalah bil ujrah untuk biaya dengan variasi paling banyak. BNI Life Syariah, Prulink

Syariah dan Takaful tidak mengenakan administrasi risiko, biaya pemeliharaan dan biaya cuti kontribusi otomatis.

Jika melihat ketentuan fatwa DSN mengenai obyek akad wakalah bil ujrah dikaitkan dengan aplikasi obyek wakalah bil ujrah berupa biaya-biaya yang dikenakan oleh perusahaan asuransi Syariah, terlihat tidak ada masalah. Namun jika dianalisis lebih mendalam, ada hal-hal yang perlu mendapat perhatian lebih, bahkan menjadi peluang koreksi dan perbaikan terhadap substansi fatwa DSN Nomor 52. Obyek wakalah bil ujrah yang berupa kegiatan administrasi, pembayaran klaim, biaya underwriting tidak menimbulkan persoalan, sudah tepat. Namun dalam hal biaya pengelolaan dana, pengelolaan portofolio risiko, dan investasi, kenapa 3 hal tersebut dipisah, padahal hakikatnya 3 hal tersebut itu merupakan satu kegiatan sekaligus. Ketika mengelola dana, maka pada saat bersamaan juga melakukan investasi, karena aktivitas utama mengelola dana adalah dengan berinvestasi. Pada saat yang bersamaan, ketika berinvestasi maka juga mengelola portofolio risikonya. Ketika dipisah menjadi 3 jenis biaya, maka dampaknya akan muncul 3 jenis akun biaya yang jumlahnya menjadi besar. Nominalnya tentu lebih besar daripada jika akunnya hanya satu.

Persoalannya, apakah hal itu menimbulkan ketidakadilan atau melahirkan unsur *zulm* (penganiayaan), sebagaimana yang dilarang dalam fatwa DSN MUI Nomor 21. Menurut analisis peneliti, hal itu berpotensi melahirkan unsur zulm (penganiayaan), karena membebankan biaya yang melebihi seharusnya kepada peserta, sehingga berdampak pada berkurangnya dana investasi peserta. Hal ini juga bertentangan dengan maqasid Syariah poin 2 yaitu

keadilan, sebagaimana yang dikemukakan Abu Zahrah.[308] Keadilan menyangkut berbagai aspek kehidupan. Dalam usaha mewujudkan keadilan sosial, Islam sangat menjungjung tinggi hak-hak manusia, termasuk hak peserta asuransi Syariah.

Dalam konteks asuransi unit link Syariah, keadilan ini meliputi kontrak yang adil dan biaya yang adil bagi semua pihak yang terlibat. Berdasarkan temuan ini, peluang perbaikan yang dapat dilakukan pada fatwa DSN MUI Nomor 52 adalah menghilangkan peluang terjadinya unsur zulm (penganiayaan) dengan menghilangkan biaya-biaya tumpang tindih. Selain itu, fatwa DSN MUI Nomor 52 perlu dilengkapi dengan klausul seperti di fatwa DSN MUI Nomor 21, yaitu: akad yang diterapkan harus sesuai dengan syariah yaitu tidak mengandung gharar (penipuan), maysir (perjudian), riba, zulm (penganiayaan), risywah (suap), barang haram dan maksiat.

Hal lain yang perlu mendapat analisis adalah obyek wakalah bil ujrah untuk pemasaran. Dalam akad asuransi unit link Syariah, biaya Akuisisi identik dengan akad wakalah bil ujrah. Pembebanan biaya Akuisisi ini berjumlah cukup besar (hingga 80% dari kontribusi) dan dengan durasi waktu yang agak lama (di antaranya 4-5 tahun). Perlu dicermati, dalam ilmu marketing, pemasaran merupakan tugas dan kewajiban perusahaan yang memproduksi barang ataupun jasa. Bahkan pemasaran merupakan kebutuhan perusahaan,[309] bukan kebutuhan dan tugas serta kewajiban customer. Faktanya dalam akad asuransi unit link Syariah, semua perusahaan membebankan biaya akusisi yang

[308] Muhammad Abu Zahroh, *Usul Fiqh,* h. 363-365

[309] Philip Kotler, *Marketing Management Millenium Edition* (New Jersey: Pearson Custom Publishing, 2002), h. 1-6

peruntukannya antara lain untuk biaya pemasaran. Biaya Akuisisi pada asuransi unit link Syariah digunakan untuk membiayai operasional perusahaan asuransi jiwa dan termasuk di dalamnya komisi agen. Biaya ini cukup besar sehingga di beberapa tahun awal, akibatnya nilai tunai untuk nasabah yang terbentuk tidaklah besar, apalagi ketika nasabah memilih untuk tidak membagi dana kontribusinya untuk *top up* berkala.

Persoalannya apakah tidak dzalim, perusahaan membebankan biaya pemasaran kepada peserta untuk durasi waktu cukup lama? Menurut analisis peneliti, hal itu berpotensi melahirkan unsur zulm (penganiayaan), sebagaimana yang dilarang dalam fatwa DSN MUI Nomor 21," akad yang sesuai dengan syariah adalah yang tidak mengandung gharar (penipuan), maysir (perjudian), riba, zulm (penganiayaan), risywah (suap), barang haram dan maksiat". Potensi melahirkan unsur zulm (penganiayaan) itu terjadi karena perusahaan membebankan biaya marketing yang seharusnya tidak ditanggung oleh peserta, apalagi nilainya cukup besar dan durasinya cukup lama, sehingga berdampak pada berkurangnya dana investasi peserta. Hal ini juga bertentangan dengan maqasid Syariah poin 2 yaitu keadilan, sebagaimana yang dikemukakan Abu Zahrah.[310] Dalam konteks asuransi unit link Syariah, keadilan ini meliputi kontrak yang adil dan biaya yang adil bagi semua pihak yang terlibat. Berdasarkan temuan ini, peluang perbaikan yang dapat dilakukan pada fatwa DSN MUI Nomor 52 adalah menghilangkan peluang terjadinya unsur *zulm* (penganiayaan) dengan tidak membebankan biaya pemasaran kepada peserta. Perlu dilakukan rekonstruksi ulang tentang alur komisi agen dan biaya pemasaran.

[310] Muhammad Abu Zahroh, *Usul Fiqh,* h. 363-365

Pada fatwa DSN MUI Nomor 21, pada bagian kesepuluh tentang pengelolaan, poin 3, disebutkan bahwa perusahaan asuransi syariah memperoleh ujrah (fee) dari pengelolaan dana akad tabarru (hibah). Padahal dalam fatwa Nomor 21 tersebut tidak ada klausul tentang akad yang memungkinkan timbulnya ujrah. Peluang perbaikannya untuk kondisi ini, fatwa DSN MUI Nomor 21 perlu ditambahkan klausul akad wakalah bil ujrah agar dapat menjadi dasar hukum yang kuat tentang dimungkinkannya muncul poin 3 tersebut.

Pada fatwa DSN MUI Nomor 52, bagian ketiga tentang ketentuan akad, poin 3, disebutkan: syarat-syarat lain yang disepakati, sesuai dengan jenis asuransi yang diakadkan. Klausul ini terlalu terbuka dan multi tafsir. Ini berpeluang untuk disalahgunakan oleh perusahaan asuransi Syariah untuk membebankan biaya dan hal-hal lain yang tidak semestinya. Di atasnamakan "kesepakatan", padahal dalam kontrak asuransi unit link Syariah banyak yang merupakan kontrak baku. Pihak peserta tidak memiliki akses untuk melakukan *bargaining*. Bahkan dalam hal-hal tertentu, terdapat klausul-klausul yang diduga disengaja ditulis dengan tulisan kecil dan dengan istilah yang tidak mudah dipahami oleh peserta, dicantumkan dalam polis. Ketika peserta menandatangani kontrak polis, seakan-akan peserta menyepakati semua yang tertuang dalam polis.

Dalam konteks ini, perlu dicatat bahwa mensepakati syarat-syarat yang bertentangan dengan prinsip Syariah adalah tidak boleh. Misalnya sepakat terhadap suatu pinjaman berbunga yang mengandung unsur riba. Walaupun dua pihak sepakat, tetapi karena kesepakatannya mengandung unsur riba, kesepakatan tersebut batil, tidak dibenarkan oleh Syariah. Hal ini berdasarkan hadis Rasulullah Saw:

وَالْمُسْلِمُونَ عَلَى شُرُوطِهِمْ إِلاَّ شَرْطًا حَرَّمَ حَلاَلاً أَوْ أَحَلَّ حَرَامًا (رواه الترمذي عن عمرو بن عوف)[311]

"Orang-orang Islam boleh melakukan kontrak dengan membuat apa-apa syarat melainkan syarat yang menghalalkan yang haram dan mengharamkan yang halal."

Berdasarkan pada hadis tersebut, dapatlah dipahami bahwa hukum asal dari segala bentuk kontrak dan persyaratan adalah mubah. Ini sebagaimana pendapat mazhab Hambali dan Maliki.[312] Mereka menyatakan bahwa transaksi dan persyaratan itu bebas, sehingga tidak ada yang diharamkan kecuali yang diindikasikan keharamannya oleh ajaran Islam, dengan dalil tegas atau qiyas.[313] Di antara dalil-dalil mereka yang berpendapat demikian adalah sebagai berikut:

a. Asal dari kontrak adalah keridaan kedua belah pihak. Konsekuensinya adalah komitmen yang mereka sepakati bersama untuk mereka, sebagaimana firman Allah SWT dalam Q.S. al-Nisa'(4): 29. Dalam ayat ini, secara jelas Allah melarang mengambil harta orang lain dengan cara batil (diharamkan), selanjutnya Allah mengecualikan harta yang diambil dari orang lain dengan saling ridha. Yang dipersyaratkan dalam kontrak jual beli di dalam ayat ini hanya saling ridha alias suka sama suka. Ini menunjukkan bahwa segala transaksi yang didasari faktor saling meridhai adalah boleh,

[311] Turmudhi, *Sunan al-Turmudhi (al-Jami' al-Sahih)*, juz 3, (Kairo: Maktabah al-Babi al-Halabi, 1967), h. 635. Hadis Hasan Sahihlm.

[312] Mohammad Hashim Kamali, *Islamic Commercial Law.* (Cambridge: Islamic Texts Society, 2000), h. 76-77.

[313] Ibn Taymiyyah, *Nazariyyah al-'Aqd*. (Beirut: Dar al-Ma'rifah, t.t.), h. 226.

kecuali kalau terbukti ajaran syariat mengharamkannya, seperti jual beli babi (*khinzir*), terdapat unsur gharar.

b. Al-Qur'an memerintahkan untuk memenuhi akad yang dibuat (Q.S. al-Ma'idah (5): 1). Ini menunjukkan bahwa janji atau kontrak itu wajib dilaksanakan tanpa kecuali dan kontrak itu tidak akan mengikat kecuali dilakukan dengan sah.

c. Kontrak dan persyaratan termasuk soal kebiasaan, dan asalnya adalah tidak diharamkan, karena asal dari kebiasaan adalah mubah, sebagaimana firman Allah SWT dalam Q.S. al-An'am (6):119. Hukum ini berlaku umum untuk benda dan perbuatan. Hukumnya dijadikan sebagai standar hukum asli hingga ada penjelasan tentang keharamannya. Nash atau dalil-dalil tegas yang melarang berbagai bentuk aktivitas amat sedikit sekali. Itu menunjukkan bahwa selain yang disebutkan keharamannya berada dalam kondisi asal, yakni mubah.[314] Ini juga sesuai dengan prinsip, bahwa hukum asal muamalat adalah mubah. Ini berbeda dengan perkara ibadah yang asalnya adalah haram, kecuali yang diperintahkan syarak.[315]

Secara garis besar, para ulama telah menggariskan tentang pembagian syarat dalam kontrak menjadi syarat sah dan syarat rusak atau batal. Masing-masing dibagi menjadi tiga yaitu: [316] Persyaratan yang sah:

---

[314] *Ibid.*

[315] Lihat penjelasan lebih luas dalam Nayla Comair Obeid, *The Law of Bussiness Contracts in the Arab Middle East*. (London: Kluwer Law International, 1996), h. 31-40.

[316] Frank E. Vogel dan Samuel L. Hayes, *Islamic Law and Finance,* (London: Kluwer Law International, 1998), h. 100-102.

a. Syarat yang menjadi konsekuensi perjanjian, seperti syarat harus ada serah terima barang dan penyerahan pembayaran.

b. Syarat demi kepentingan perjanjian, seperti syarat bentuk pembayaran, seperti pembayaran cash atau hutang (tunda).

c. Syarat yang jelas kegunaannya namun bukan merupakan konsekuensi perjanjian, dan juga bukan demi kepentingan perjanjian tersebut, namun juga tidak bertentangan dengan konsekuensi perjanjian itu. Seperti seorang penjual rumah yang meminta persyaratan untuk tetap tinggal di rumah itu selama satu bulan.[317]

Persyaratan yang rusak/batal:

a. Persyaratan yang menyimpang dari konsistensi untuk melaksanakan syarat dan rukun dasar suatu kontrak, dan persyaratan yang membuka pada masuknya elemen riba dan gharar, dan ilegal.[318]

b. Persyaratan yang bertentangan dengan konsekuensi perjanjian. Seperti persyaratan bahwa barang yang dijual tidak boleh rugi bila dijual kembali, atau agar tidak dijual lagi.

c. Persyaratan yang membuat perjanjian menjadi tergantung. Seperti ucapan, "Aku jual ini kepadamu, tetapi bila si fulan sudah datang."

Kebolehan untuk meletakkan syarat dalam kontrak, tidak hanya dalam materi kontrak tetapi boleh juga syarat

---

[317] Al-Kasani, *Bada'i' al-Sana'i' fi Tartib al-Syara'i',* juz, 5. (Beirut: Matba'ah al-'Asimah, t.t.), h. 171; Abu Zakariyya Muhyi al-Din bin Syaraf al-Nawawi, *Majmu' Syarh al-Muhadhdhab,* juz 9, (Beirut: Dar al-Fikr, t.t), h. 364

[318] Ibn Rusyd, *Bidayah al-Mujtahid wa Nihayah al-Muqtasid,* juz. 2. (Beirut: Dar al-Qalam, 1988), jil. II, h. 159.

sanksi dalam kontrak dengan tujuan supaya kontrak berjalan mulus dan adil bagi semua pihak, kerana masing-masing memiliki rasa bertanggungjawab yang tinggi untuk menyelesaikan kewajibannya. Jika ia tidak menyelesaikan kewajibannya, maka ia terkena sanksi. [319] Hal ini terutama untuk transaksi yang melibatkan proyek pembangunan infrastruktur, seperti jalan tol, gedung perkantoran dan lain-lain, serta transaksi ekspor-impor. Syarat sanksi itu misalnya mewajibkan kepada pihak pemborong atau eksportir untuk menyelesaikan kewajibannya selama masa tertentu, jika mereka tidak menunaikan kewajibannya pada waktu yang telah disepakati, mereka dikenakan denda sesuai kesepakatan antara mereka. Akan tetapi penentuan denda ini tidak boleh bersifat berlebih-lebihan, tetapi harus bersifat arif dan adil. Dalam menentukan jumlah dendanya hendaknya dikembalikan kepada keputusan para pakar hukum dan para ulama.

Dengan adanya syarat sanksi akan memberikan jaminan yang lebih baik terhadap sikap menjaga komitmen terhadap kontrak daripada merusaknya. Merusak transaksi disinyalir membahayakan dan menghilangkan banyak manfaat. Dengan membenarkan adanya sanksi hukum tersebut akan tertutup pintu terjadinya kekacauan dalam muamalat atau mempermainkan hukum-hukum Allah, termasuk sebab pengingkaran terhadap pemenuhan janji, sesuai firman Allah

[319] Ini sesuai dengan kesimpulan kajian Ahmad Hidayat Buang terhadap berbagai pendapat ulama dahulu dan terkini, bahwa perkembangan mutakhir hukum Islam menunjukkan kebolehan meletakkan syarat dalam kontrak selama tidak ada *muqtada al-aqd* yang dilanggar. Ahmad Hidayat Buang, *Studies in The Islamic Law of Contracts: The Prohibition of Gharar.* (Kuala Lumpur: International Law Book Services, 2000), h. 10

SWT dalam Q.S. al-Maidah (5): 1, dan juga sabda Rasulullah SAW:

لاَضَرَرَ وَلاَضِرَارَ (رواه ابن ماجة عن عبادة بن الصامت، وأحمد عن ابن عباس، ومالك عن يحي)[320]

"Tidak memudaratkan dan tidak dimudaratkan".

Dalam konteks ini terdapat fatwa dari *Idarah al-Buhuth wa al-Ifta'* Majelis Ulama Besar Saudi Arabia menetapkan secara aklamasi bahwa syarat sanksi hukum yang diberlakukan dalam berbagai kontrak itu adalah syarat sah dan diakui kebenarannya, selama (yang melakukan kesalahan) tidak memiliki alasan yang dibenarkan syariat ketika ia menyalahi komitmen terhadap transaksi. Bila terhadap alasan yang dibenarkan syariat, maka sanksi itu tidak berlaku hingga alasan itu tidak ada lagi.[321] Dalam konteks usulan perbaikan fatwa Nomor 52, perlu dicantumkan pra kondisi syarat sebagaimana hadis di atas dan juga kalimat bahwa syarat yang sesuai dengan syariah adalah yang tidak mengandung gharar (penipuan), maysir (perjudian), riba, *zulm* (penganiayaan), risywah (suap), barang haram dan maksiat".

2. Analisis Terhadap Tarif dan Durasi Biaya Akuisisi (Wakalah bil Ujrah)

Sebagaimana dijelaskan di pembahasan sebelumnya, bahwa masa pengenaan wakalah bil ujrah bervariatif, ada

[320] Ibn Majah, *Sunan Ibn Majah,* juz 2. (Beirut: Dar Ihya' al-Turath al-'Arabi, 1395H), h. 784; al-Baihaqi, *al-Sunan al-Kubra*, juz 10. (Beirut: Dar al-Fikr, t.t.), h. 133. Lihat penjelasannya dalam 'Ali Ahmad al-Nadwi, *Mausu'ah al-Qawa'id wa al-Dawabit al-Fiqhiyyah,* (Beirut: Dar 'Alam al-Ma'rifah, 1999), h. 49-59.

[321] Sebagaimana dikutip oleh 'Abd al-Haq Humaisy dan al-Husein Syawat, *Fiqh al-'Uqud al-Maliyyah.* ('Amman (Jordan): Dar al-Bayariq, 2001), h. 73-74.

yang 1 tahun dan 4-5 (empat-lima) tahun. Pada masing-masing perusahaan yang diteliti, ringkasan pengenaan wakalah bil ujrahnya adalah sebagai berikut:

Tabel 4.38. Ringkasan Pembebanan Biaya Akuisisi

Jenis Biaya	Takaful link Salam Cendekia	Prulink Syariah	AIA Fortune X-Tra Plus	BNI Life Syariah Multipro Link
Biaya akuisi (wakalah bil ujrah)	Tahun 1 = 80%, Tahun 2 = 50% Tahun 3 = 25%, Tahun 4 = 15%	Tahun 1 & 2 = 80% Tahun 3 – 5 = 15%	Tahun 1 = 75%	Tahun 1 = 80% Tahun 2 = 60% Tahun 3 = 40% Tahun 4 & 5 = 10%

Sumber: Polis BNI Life Syariah Nomor 18507000036, Polis Takafulink Salam Cendekia, Polis AIA Syariah Fortune X-Tra Plus Syariah Nomor 27206931, dan Polis Prulink Syariah Nomor 39464339

Dilihat dari masa waktu pembebanan biaya akusisi (wakalah bil ujrah), yakni dana yang dibayarkan oleh peserta ke perusahaan dan menjadi milik perusahaan, paling lama selama 5 (lima) tahun (BNI Life Syariah Multipro Link dan Prulink Syariah). Sedangkan yang paling sebentar adalah AIA Fortune X-Tra Plus, yaitu 1 tahun. Namun di antara 4 perusahaan yang diteliti, produk Fortune X-Tra Plus Syariah mengenakan jenis biaya yang paling banyak. Biaya-biaya tersebut mayoritas masuk menjadi pendapatan perusahaan, seperti biaya administrasi Polis, biaya administrasi risiko, biaya pengelolaan investasi, biaya pemeliharaan, biaya top up, biaya pengalihan, biaya pembatalan polis, dan biaya cuti kontribusi otomatis.

Pada tahun pertama, semua perusahaan mengenakan biaya Akuisisi 75-80% dari premi yang dibayarkan peserta.

Dampak dari biaya Akuisisi (wakalah bil ujrah) yang besar tersebut dari tahun ke-1 hingga tahun ke-2, dan berlanjut dengan persentase yang lebih kecil pada tahun berikutnya, tentu akan mengakibatkan minimnya dana investasi yang dimiliki nasabah. Jika tujuan peserta mengikuti asuransi unit link Syariah adalah untuk berinvestasi, maka pembebanan biaya akusisi yang cukup besar dalam durasi waktu yang cukup lama, tentu tidak menguntungkan bagi peserta. Minimnya dana investasi yang dimiliki tentu akan berpengaruh terhadap potensi pendapatan yang akan diperoleh.

Peneliti mengkonfirmasi kepada praktisi, apakah biaya-biaya tersebut bersifat *given* atau *negotiable*? Bagaimana mekanisme penghitungan matematis perusahaan sehingga muncul biaya-biaya tersebut? Dijawab oleh praktisi bahwa biaya-biaya itu ketentuan perusahaan yang bersifat *given*. Perusahaan asuransi Syariah bukanlah perusahaan yang berbasis *charity*. Setiap perusahaan asuransi pasti membutuhkan keuntungan sebagai bentuk kompensasi atas jasanya. Ketika seseorang membeli jasa, sudah sewajarnya ia membayar biaya untuk jasa tersebut. Biaya yang harus nasabah keluarkan di tahun-tahun awal polis unit link merupakan biaya yang diakumulasi, lama-kelamaan biaya tersebut akan terus turun. Selain itu, biaya Akuisisi juga untuk reasuransi (mengasuransikan nasabah kepada perusahaan asuransi [*risk sharing*] dan juga biaya marketing/komisi agen. Sedangkan besaran % biaya Akuisisi ditentukan oleh perusahaan masing-masing. Praktisi tidak mengetahui hitungan matematisnya kenapa sekian prosentasenya dan sekian lama waktunya. Adapun biaya administrasi bulanan diperuntukkan untuk biaya pengelolaan administrasi (cetak laporan hasil investasi berkala) kepada nasabah.

Persoalannya adalah apakah pengenaan biaya-biaya dengan tersebut memang menjadi keniscayaan bagi perusahaan dalam rangka mempertahankan eksistensinya sehingga menjadi bagian dari *overhead cost* yang harus dipenuhi agar perusahaan dapat *survive* dan beroperasi terus atau memang untuk mendapatkan laba sebanyak-banyaknya? Untuk menjawab hal ini, perlu kita cermati laba atau rugi perusahaan penyedia asuransi unit link Syariah. Berikut data laba bersih perusahaan yang diteliti.

Tabel 4.39. Laba Bersih Prudential Syariah, BNI Life Syariah, AIA Syariah, dan Takaful Pada 2014-2017 (Dalam jutaan)

Tahun	Prudential Syariah	BNI Life Syariah	AIA Syariah	Takafulink
2014	915.210	20.174	227.180	17.270
2015	1.033.318	24.001	289.010	20.453
2016	819.714	28.540	445.563	14.641
2017	750.248	37.199	420.055	10.804

Sumber: Laporan Keuangan BNI Life Insurance Unit Syariah, PT AIA Financial Unit Syariah, Prudential Indonesia Unit Syariah, PT Asuransi Takaful Keluarga Tahun 2015-2017

Dari data tersebut, terlihat bahwa semua perusahaan yang diteliti membukukan keuntungan yang baik. Ada tren penurunan laba bersih pada PT AIA Financial Unit Syariah, Prudential Indonesia Unit Syariah, PT Asuransi Takaful Keluarga. Sebaliknya ada tren kenaikan laba bersih pada BNI Life Insurance Unit Syariah. Pada tahun 2015, Prudential Indonesia Unit Syariah membukukan keuntungan bersih lebih dari 1 Trilyun, suatu nilai keuntungan bersih yang sangat besar.

Tren penurunan laba bersih mungkin disebabkan oleh semakin terbukanya informasi tentang plus minusnya asuransi unit link, baik yang konvensional maupun yang Syariah. Testimoni-testimoni dan pengalaman berbagai

pihak yang di*share* melalui berbagai media sosial, menjadi informasi berharga berbagai pihak dalam memandang asuransi unit link. Hal itu berdampak semakin hati-hatinya masyarakat untuk membeli unit link, sehingga mengakibatkan tren laba bersih perusahaan menurun.

Laporan keuangan perusahaan juga mengungkapkan bahwa dana tabarru' terus mengalami surplus dari tahun ke tahun (sebagaimana terlihat pada tabel 4.4, 4.8, 4.17, dan 4.20). Dengan demikian, dari data laba bersih perusahaan tersebut, ditambah data surplus dana tabarru' tersebut, dapat disimpulkan bahwa semua perusahaan tidak mengalami kesulitan dalam membiayai overhead cost dan biaya-biaya operasional perusahaan maupun biaya untuk pertanggungan ke nasabah. Namun nyatanya, biaya-biaya yang dibebankan kepada nasabah bervariatif jumlahnya dan nilainya cukup besar secara kumulatif.

Jika dilihat dari perspektif ekonomi Syariah, praktik pembebanan biaya akuisisi yang lama dan nominal yang besar mengandung unsur *al-zulm* pada peserta, karena peserta unit link membayar sesuatu yang melebihi dengan yang sewajarnya dan juga peserta dibebani membayar sesuatu yang tidak menjadi tanggungjawabnya yaitu membayar biaya marketing perusahaan. Dalam hal ini, marketing itu mestinya bagian dari investasi perusahaan yang menjadi *cost* bagi perusahaan, tidak sepatutnya dibebankan kepada peserta unit link. Hal ini dapat mengakibatkan terjadinya pengambilan hak pihak lain secara batil (tidak sah) dan tentu pihak yang diambil haknya tidak rela akan hal itu. Dalam hal ini Allah Swt berfirman:

يا أيها الذين آمنوا لا تأكلوا أموالكم بينكم بالباطل إلا أن تكون تجارة عن تراض منكم ولا تقتلوا أنفسكم إن الله كان بكم رحيما

Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.[322]

Rasulullah Saw juga bersabda:

لاَضَرَرَ وَلاَضِرَارَ (رواه ابن ماجة عن عبادة بن الصامت، وأحمد عن ابن عباس، ومالك عن يحي)[323]

Artinya: "Tidak boleh membahayakan diri sendiri dan tidak boleh pula membahayakan orang lain." (Hadis Nabi riwayat Ibnu Majah dari 'Ubadah bin Shamit, riwayat Ahmad dari Ibnu 'Abbas, dan Malik dari Yahya).

Hal itu ditegaskan oleh fatwa DSN MUI Nomor 21 disebutkan "akad yang sesuai dengan syariah adalah yang tidak mengandung gharar (penipuan), maysir (perjudian), riba, *zulm* (penganiayaan), risywah (suap), barang haram dan maksiat". Disebabkan mengandung unsur-unsur *zulm* dan memakan harta secara batil, praktik pembebanan biaya Akuisisi yang lama dan nominal yang besar berpotensi tidak patuh pada prinsip-prinsip Syariah. Hal ini juga bertentangan dengan maqasid Syariah poin 2 dan 3 yaitu keadilan dan kemaslahatan, sebagaimana yang dikemukakan Abu Zahrah.[324] Dalam konteks asuransi unit link Syariah, keadilan ini meliputi kontrak yang adil dan biaya yang adil bagi semua pihak yang terlibat. Kemaslahatan berarti

[322] Kementerian Agama Republik Indonesia. *Al-Qur'an dan Terjemahnya,* (Solo: Kementerian Agama Republik Indonesia, Penerbit Abyan, 2014), h. 83

[323] Ibn Majah, *Sunan,* h. 784; Lihat penjelasannya dalam 'Ali Ahmad al-Nadwi, *Mausu'ah*, h. 49-59.

[324] Muhammad Abu Zahroh, *Usul Fiqh,* h. 363-365

memberikan benefit finansial dan non finansial yang menguntungkan bagi semua pihak.

3. Analisis Terhadap Biaya-Biaya Asuransi Unit Link Syariah

Dari pembahasan tentang biaya-biaya yang dikenakan pada produk asuransi unit link Syariah di atas, terlihat berapa biaya yang harus dibayarkan peserta setiap bulan berupa iuran tabarru' dan administrasi, biaya investasi, biaya wakalah bil ujrah, dan biaya switching. Di antara 4 (empat) perusahaan yang diteliti, produk Fortune X-Tra Plus Syariah mengenakan jenis biaya yang paling banyak, yaitu: biaya administrasi Polis, biaya administrasi risiko, biaya pengelolaan investasi, biaya pemeliharaan, biaya top up, biaya pengalihan, biaya pembatalan polis, dan biaya cuti kontribusi otomatis.

Berdasar ketentuan yang berlaku di polis, besarnya iuran tabarru', biaya administrasi risiko, dan Biaya cuti kontribusi otomatis, itu berbeda-beda setiap tahunnya, berdasarkan usia peserta. Trendnya, semakin bertambah usia, maka semakin bertambah pula iuran tabarru'. Sebagai ilustrasi yang lebih nyata, kita ambil contoh dari data polis Pru link Syariah. Dari kontribusi Rp 500.000,- tiap bulan, kontribusi berkala (untuk investasi) sejumlah Rp 208.333,- (sebelum dikurangi wakalah bil ujrah hingga 5 tahun pertama), dan kontribusi top up berkala (untuk asuransi) sejumlah Rp 291.667,- setiap bulan. Rincian kontribusi top up berkala (untuk asuransi) itu antara lain untuk iuran tabarru' dan administrasi yang harus dibayarkan pada sepanjang kepesertaan sebesar Rp 106.528/bln, sehingga kalau ditotal dalam satu tahun berjumlah Rp 1.278.336/th pada tahun pertama. Sedangkan pada tahun ke-2, terjadi kenaikan iuran tabarru' dan administrasi yaitu menjadi

sebesar Rp 108.152/bln, sehingga kalau ditotal pada tahun ke-2 menjadi berjumlah Rp 1.297.824/th. Setiap tahun iuran tabarru' dan biaya administrasi mengalami kenaikan secara progresif. Jika pertanggungannya hingga usia 99 tahun, berarti masa membayarnya juga 99 tahun juga. Dengan kata lain, masa pertanggungan adalah tergantung dengan membayar iuran tabarru' dan biaya administrasi, jika membayar iuran tabarru' dan biaya administrasinya jalan terus, maka pertanggungan berlaku, jika berhenti membayar iuran tabarru' dan biaya administrasi, maka berhenti pula pertanggungan. Sehingga masa pertanggungan hingga 99 tahun, perlu dibaca lebih jeli dan cermat oleh peserta (nasabah), bahwa itu maknanya juga membayar iuran tabarru' sesuai masa pertanggungannya.

Dari paparan tersebut terlihat cukup banyak ragam biaya yang dikenakan pada peserta, yaitu biaya asuransi yang berupa iuran tabarru', biaya administrasi, biaya switching dan biaya investasi. Biaya asuransi setiap tahun mengalami kenaikan dengan manfaat yang tetap. Biaya asuransi itu dapat lebih meningkat lagi bila memilih rider (asuransi tambahan) yang lebih banyak. Jumlah iuran tabarru' per tahun di atas Rp 1,2 juta, nilai Uang Pertanggungan (UP) adalah Rp 115 juta. Jika dibandingkan dengan mengikuti asuransi secara terpisah dengan investasi, jumlah iuran tabarru' di atas Rp 1,2 juta dengan pertanggungan hanya Rp 115 juta tergolong mahal. Untuk asuransi jiwa *term life* 10 tahun untuk seseorang berusia sekitar 30 tahun, dengan Uang Pertanggungan di bawah Rp 115 juta, kira-kira preminya hanya sekitar Rp 300 ribu/tahun atau 25.000 per bulan. Jika membayar preminya Rp 4 juta/tahun (334 ribu/bulan), uang Pertanggungannya bisa mencapai Rp 1M.

Dalam asuransi unit link Syariah, misalnya Pru link Syariah memang terdapat rider (manfaat tambahan) yang

dapat mengcover 34 atau 33 penyakit kritis. Namun perlu diperhatikan lebih jeli dalam polis asuransi. Asuransi penyakit kritis ini tidak akan langsung keluar begitu peserta terkena diagnosa 34 atau 33 penyakit kritis tersebut. Fungsi asuransi penyakit kritis ini seperti asuransi kecelakaan, yaitu untuk menggantikan hilangnya penghasilan karena ketika peserta terkena penyakit kritis tidak dapat bekerja normal lagi. Manfaat tersebut bukan untuk mengobati, jadi kalau terkena diabetes, diprediksi masih bisa hidup 7 tahun lagi, maka UP penyakit kritis tidak akan keluar. Gagal ginjal kedua-duanya dan tidak bisa transplan lagi, maka UP penyakit kritis baru keluar. Jika stroke telah terjadi, maka UP baru bisa keluar. Jika terkena kanker, pada saat kanker sudah sampai pada stadium 4, maka UP baru bisa keluar.

Di sisi lain, biaya yang juga dikenakan pada peserta adalah biaya administrasi bulanan dengan nilai yang variatif, mulai Rp25.000,- hingga Rp 37.500,- per bulan, biaya switching, biaya investasi dan biaya pengelolaan risiko. Peserta juga telah dikenakan biaya akuisisi (wakalah bil ujrah) yang cukup besar. Lalu kenapa masih dikenakan biaya administrasi setiap bulan, biaya switching, biaya pengelolaan risiko, dan juga biaya investasi. Dari sini, terlihat tumpang tindih (redundansi) pengenaan biaya kepada peserta dengan peruntukan yang tumpang tindih, misalnya biaya administrasi yang rutin dikenakan tiap bulan, kenapa masih dikenakan juga biaya switching, biaya investasi. Mestinya biaya administrasi sebesar itu tentu telah dapat mengcover biaya switching dan biaya investasi.

Dari deskripsi biaya tersebut, terlihat peserta dikenakan biaya yang bervariatif dan bersifat rutin, hal ini berpotensi akan merugikan bagi peserta. Benefit yang diperoleh oleh peserta tidak sebanding dengan biaya yang dikenakan, sehingga secara finansial peserta dalam posisi dirugikan.

Dengan demikian, pembebanan biaya yang bermacam-macam dan cenderung tumpang tindih sehingga jika diakumulasikan nilainya menjadi cukup besar, berpotensi merugikan pihak peserta (nasabah).

Jika dilihat dari perspektif kepatuhan Syariah, praktik pembebanan biaya yang bermacam-macam dan cenderung tumpang tindih sehingga jika diakumulasikan nilainya menjadi cukup besar mengandung unsur *al-zulm* pada peserta, karena peserta unit link membayar sesuatu yang melebihi dengan yang sewajarnya. Hal ini dapat mengakibatkan terjadinya pengambilan hak pihak lain secara batil (tidak sah) yang dilarang dengan tegas oleh Allah dalam QS An-Nisa': 29. Dalam konteks ini, pihak yang diambil haknya tentu tidak rela akan hal itu. Rasulullah Saw juga bersabda:

لاَضَرَرَ وَلاَضِرَارَ (رواه ابن ماجة عن عبادة بن الصامت، وأحمد عن ابن عباس، ومالك عن يحي)[325]

Artinya: "Tidak boleh membahayakan diri sendiri dan tidak boleh pula membahayakan orang lain." (Hadis Nabi riwayat Ibnu Majah dari 'Ubadah bin Shamit, riwayat Ahmad dari Ibnu 'Abbas, dan Malik dari Yahya).

Hal itu juga ditegaskan oleh fatwa DSN MUI Nomor 21 disebutkan "akad yang sesuai dengan syariah adalah yang tidak mengandung gharar (penipuan), maysir (perjudian), riba, *zulm* (penganiayaan), risywah (suap), barang haram dan maksiat". Disebabkan mengandung unsur-unsur *zulm* dan memakan harta secara batil, praktik pembebanan biaya-biaya yang tumpang tindih sehinga menjadi besar jumlahnya, berpotensi tidak patuh pada prinsip-prinsip

[325] Ibn Majah, *Sunan,* h. 784; al-Baihaqi, *al-Sunan*, h. 133. Lihat penjelasannya dalam 'Ali Ahmad al-Nadwi, *Mausu'ah*, h. 49-59.

Syariah. Hal ini juga bertentangan dengan maqasid Syariah poin 2 dan 3 yaitu keadilan dan kemaslahatan, sebagaimana yang dikemukakan Abu Zahrah.[326] Dalam konteks asuransi unit link Syariah, keadilan ini meliputi kontrak yang adil dan biaya yang adil bagi semua pihak yang terlibat. Kemaslahatan berarti memberikan benefit finansial dan non finansial yang menguntungkan bagi semua pihak. Adapun peluang perbaikan untuk fatwa DSN MUI Nomor 52 tentang wakalah bil ujrah, perlu ditambahkan klausul bahwa pembebanan biaya-biaya harus terbebas dari gharar (penipuan), maysir (perjudian), riba, *zulm* (penganiayaan), dan risywah (suap).

4. Analisis Terhadap Biaya Tabarru' yang Digabung Biaya Administrasi

Pada pernyataan transaksi Prulink Syariah, ada item transaksi "biaya tabarru' dan administrasi" yang digabung menjadi satu akun item transaksi. Akun transaksi ini menunjukkan bahwa adanya percampuran biaya antara iuran tabarru' dan biaya administrasi dalam satu transaksi. Dari perspektif fiqh muamalah, ada hal yang perlu mendapatkan perhatian khusus, yaitu sifat dan peruntukan dari dua hal yang berbeda tersebut. Tabarru' berfungsi untuk tolong menolong antar peserta, sedangkan biaya admnistrasi adalah biaya yang masuk ke perusahaan atau dengan kata lain menjadi bagian dari pendapatan perusahaan. Penggabungan dua hal yang secara sifat dan peruntukannya berbeda ini dapat menimbulkan unsur gharar yang dilarang hukum Syariah.

Dalam fatwa DSN Nomor 53 Tahun 2006, dijelaskan bahwa akad tabarru' merupakan akad yang harus melekat pada semua produk asuransi. Dalam operasionalnya, akad

[326] Muhammad Abu Zahroh, *Usul Fiqh,* h. 363-365

tabarru' pada asuransi Syariah dilakukan dalam bentuk hibah dengan tujuan kebajikan dan tolong menolong antar peserta, bukan untuk tujuan komersial. Peserta memberikan dana hibah yang akan digunakan untuk menolong peserta atau peserta lain yang tertimpa musibah.

Dalam akad tabarru', kedudukan peserta secara individu adalah pihak yang berhak menerima dana tabarru' (*mu'amman/mutabarra' lahu*) dan secara kolektif selaku penanggung (*mu'ammin/mutabarri'*). Dalam fatwa tersebut dijelaskan, kedudukan perusahaan asuransi adalah sebagai pengelola dana hibah, atas dasar akad wakalah dari para peserta selain pengelolaan investasi, sehingga mendapatkan *ujrah* (*fee*). Di sinilah letak ke-gharar-an dari akad tabarru' di Prulink Syariah. Pada akad produk Prulink Syariah telah terdapat akad wakalah bil ujrah yang jumlah prosentasenya cukup besar yaitu 80% dari kontribusi untuk tahun pertama dan kedua, dan 15% dari kontribusi untuk tahun ke-3 hingga tahun ke-5, tetapi kenapa masih juga dikenakan untuk biaya administrasi yang digabung dengan iuran tabarru'. Padahal berdasarkan fatwa DSN Nomor 53 Tahun 2006 tersebut, perusahaan asuransi Syariah berhak mendapatkan *ujrah* atas dasar akad wakalah. Dengan demikian, biaya administrasi yang digabung dengan iuran tabarru' dalam polis Prulink Syariah tidak jelas menggunakan akad apa, tentu secara Syariah keabsahannya perlu dipertanyakan. Untuk meminimalkan dan bahkan mengeliminir adanya gharar tersebut, solusinya adalah memisahkan akun biaya tabarru' dan akun administrasi, karena peruntukan dua akun tersebut berbeda.

Dalam konteks inilah, maka peserta Prulink Syariah dirugikan karena dikenakan biaya hingga 2 kali, yaitu biaya wakalah bil ujrah dan biaya administrasi yang juga dikenakan bersamaan dengan iuran tabarru'. Berdasarkan

fatwa DSN Nomor 53 Tahun 2006 tersebut biaya administrasi yang digabung bersama dengan iuran tabarru' harusnya ditiadakan, karena mengandung unsur gharar. Ketiadaan unsur riba, gharar, dan maysir,[327] merupakan syarat utama wujudnya asuransi Syariah[328] yang membedakannya dengan asuransi konvensional.[329]

Dalam konteks operasional asuransi Syariah, salah satu hal yang penting untuk dicermati dan dicari antisipasinya adalah pemisahan dana tabarru', dana investasi peserta maupun dana pengelola asuransi yang sejak awal merupakan sesuatu yang diamanahkan dalam fatwa-fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN MUI) Nomor 21 tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah, Nomor 52 tentang Akad Wakalah Bil Ujrah Pada Asuransi & Reasuransi Syariah dan Nomor 53 tentang Akad Tabarru' Pada Asuransi & Reasuransi Syariah. Fatwa-fatwa tersebut, terutama yang terakhir secara eksplisit mengamanahkan bahwa akad tabarru' merupakan akad yang harus melekat pada semua produk asuransi syariah dengan pengelolaan

---

[327] Madzlan Mohamad Hussain, "Legal Issues in Takaful" dalam *Takaful Islamic Insurance: Concepts and Regulatory Issues.* (Singapore: John Wiley & Sons, 2009), h. 67

[328] Nik Norzrul Thani, *et al., Law and Practice of Islamic Banking and Finance* (Petaling Jaya: Sweet and Maxweel Asia, 2003), h. 153.

[329] Mohd. Ma'sum Billah, *Islamic Insurance* (*Takaful*), (Petaling Jaya: Ilmiah Publishers, 2003), h. 1; Muhammad Nejatullah Siddiqi, *Muslim Economic Thinking, A Survey of Contemporary Literature* (Leicester: The Islamic Foundation, 1981), h. 27; Mohammad Muslehudin, *Insurance and Islamic Law,* terj. (Lahore: Islamic Publication Limited, 1978), Diterjemahkan oleh Izuddin Hj. Mohamed, *Insuran dan Hukum Islam* (Kuala Lumpur: Dewan Bahasa dan Pustaka, 1989), h. 117; Mohd Fadzli Yusof, *Takaful: Sistem Insurans Islam* (Kuala Lumpur: Utusan Publications & Distributors Sdn Bhd, 1996), h. 11-13; Chaudhry Mohamad Sadiq, "Islamic Insurance (Takafol): Concept and Practice" dalam *Encyclopaedia,* h. 198; Frank E. Vogel dan Samuel L. Hayes, *Islamic Law and Finance* (The Hague: Kluwer Law International, 1998), h. 150.

secara tersendiri. Dengan kalimat lain, dana tabarru' merupakan dana yang harus dikelola khusus karena merupakan akad utama dalam asuransi syariah dan karena dana ini adalah bukan milik pengelola asuransi yang tentunya harus dipisahkan dari harta kekayaan pengelola asuransi.

Dalam PSAK 108 sebagai Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan untuk Akuntansi Transaksi Asuransi Syariah dinayatakan bahwa pengakuan pendapatan premi, yang jika merujuk kepada asuransi konvensional merupakan pemasukan bagi perusahaan asuransi, sementara untuk asuransi syariah terpecah menjadi dana tabarru' milik peserta dan unsur lainnya yang bisa menjadi milik perusahaan asuransi syariah sebagai pengelola atau wakil peserta yang berhak memperoleh *fee* (ujrah).

Berdasarkan argumen di atas, untuk menghindarkan terjadinya gharar, asuransi syariah harus memisahkan dana tabarru' dan dana pengelola. Dana tabarru' adalah dana kumpulan peserta yang mempunyai tujuan investasi untuk meng-cover klaim. Dana pengelola adalah dana yang menjadi hak pengelola baik melalui bagian akad *wakalah bil ujrah* pada bagian premi ataupun mudharabah musytarakah dari bagian kelebihan hasil investasi dana tabarru' yang mempunyai tujuan investasi untuk memaksimumkan imbal hasil/return dengan tetap memperhatikan adanya kemungkinan dana pengelola sewaktu-waktu harus siap memberikan pinjaman/qardh apabila kemampuan dana tabarru' tidak mencukup untuk meng-cover klaim.

Dari perspektif maqasid Syariah, bahwa penggabungan iuran tabarru' dan biaya administrasi menjadi satu, selain menyebabkan terjadinya gharar, juga mengandung unsur-unsur *zulm* dan memakan harta secara batil, sehingga tidak

patuh pada prinsip-prinsip Syariah. Larangan tersebut dinyatakan dengan jelas oleh fatwa DSN MUI Nomor 21 disebutkan "akad yang sesuai dengan syariah adalah yang tidak mengandung gharar (penipuan), maysir (perjudian), riba, *zulm* (penganiayaan), risywah (suap), barang haram dan maksiat". Hal ini juga bertentangan dengan maqasid Syariah poin 2 dan 3 yaitu keadilan dan kemaslahatan, sebagaimana yang dikemukakan Abu Zahrah.[330] Dalam konteks asuransi unit link Syariah, keadilan ini meliputi kontrak yang adil dan biaya yang adil bagi semua pihak yang terlibat. Kemaslahatan berarti memberikan benefit finansial dan non finansial yang menguntungkan bagi semua pihak.

E. Analisis Benefit Asuransi Unit Link Syariah dengan Metode Anp (Analytic Network Process)

Analisis benefit produk asuransi unit link Syariah bagi nasabah dengan menggunakan metode ANP (Analytic Network Process) melalui tahapan sebagaimana yang dijelaskan pada metodologi penelitian, yaitu kontruksi model, kuantifikasi model, dan analisis hasil. Kontruksi model ANP disusun berdasarkan *Literatur Review* secara teori maupun empiris dan memberikan pertanyaan pada pakar dan praktisi asuransi unit link Syariah serta melalui *indept interview* untuk mengkaji informasi secara lebih dalam untuk memperoleh permasalahan yang sebenarnya.

Kuantifikasi model dilakukan dalam bentuk penyusunan kuisioner perbandingan berpasangan (*pairwise comparison*) berdasarkan pada jaringan ANP yang telah dibuat. Kuisioner memfokuskan pada pertanyaan utama, membandingkan dua variabel, mana yang lebih dominan memberikan benefit kepada nasabah. Kuisioner menggunakan skala 1-9. Semua variabel

[330] Muhammad Abu Zahroh, *Usul Fiqh,* h. 363-365

(node) pada setiap klaster diperbandingkan satu sama lain. Kuisioner perbandingan berpasangan (*pairwise comparison*) diisi oleh pakar dan praktisi.

Kuesioner bersifat dua arah, maka peneliti juga mendapatkan perbandingan pasangan, misalnya aspek dalam Cluster Benefit dilihat dari aspek RISK (jawaban menurun). Satu per satu dari nilai node setiap klaster diperbandingkan. Setiap kuisioner dari 12 responden dibuat olahan tabelnya (terlampir di bagian lampiran). Hasil olahan kuisioner yang telah ditabelkan tersebut menjadi bahan baku pokok untuk diinputkan di software Super Decision. Cara pengisian *pairwise comparison* adalah dengan menghitung *net* **(selisih + 1)** antar aspek-aspek di setiap barisnya. Contohnya untuk jawaban mendatar yaitu:

BENEFIT	COSTS				
	Biaya Akuisisi	Biaya Admnstrasi	Biaya Tabarru'	Biaya Rider	Biaya Investasi
Perlindungan asuransi dasar	9	8	8	9	7

Maka dapat diartikan kuesioner ANP menjadi perbandingan pasangan, dimana:

9: Nilai responden untuk Biaya Akuisisi

7: Nilai responden untuk Biaya Investasi

Perbandingannya adalah nilai akuisisi beda tipis di angka 2 lebih penting dari pada nilai investasi (selisih 7 dan 9 ditambah 1), sehingga angka yang di klik adalah 3 di biru.

9: Nilai responden untuk Biaya Rider

7: Nilai responden untuk Biaya Investasi

Sehingga perbandingannya adalah nilai rider beda tipis di angka 2 lebih penting dari pada nilai investasi (selisih 7 dan 9 ditambah 1), sehingga angka yang di klik adalah 3 di merah.

Semua jawaban responden terhadap pertanyaan-pertanyaan di kuisioner dimasukkan ke software Super Decision dengan cara sebagaimana yang ditentukan tersebut. Suatu perbandingan di software Super Decision dikatakan konsisten jika hasil input nilai perbandingannya mendapat nilai *inconsistency index* lebih kecil dari 0,1 atau 10%. Sebagai contoh, pada gambar di bawah ini node Perlindungan asuransi dasar dari cluster benefit, diperbandingkan dengan klaster cost dengan berbagai node yang ada di dalamnya, menghasilkan *inconsistency index* 0.04983, berarti di bawah 0,1 atau 10%. Ini maknanya jawaban responden konsisten dan bisa diterima. Contoh hasil uji pairwise comparison sebagai berikut:

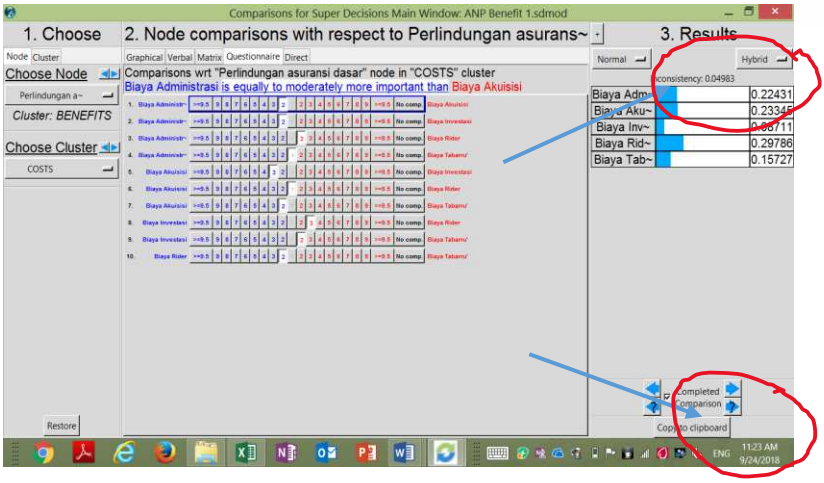
Tabel 4.40. Perbandingan node Perlindungan asuransi dasar di BENEFIT dan node di klaster COST

Inconsistency index	0.04983
Normalized	Idealized
0.224310555	0.753067663
0.233445228	0.783735088
0.087111718	0.292456224
0.297862417	1
0.157270082	0.527995722

Sumber: output dari inputing data di software Super Decision

Tabel tersebut dihasilkan dari hasil inputing di software Super Decision, di antara contohnya sebagai berikut:

Gambar 4.2 Tampilan Hasil Inputing Pairwise Comparison

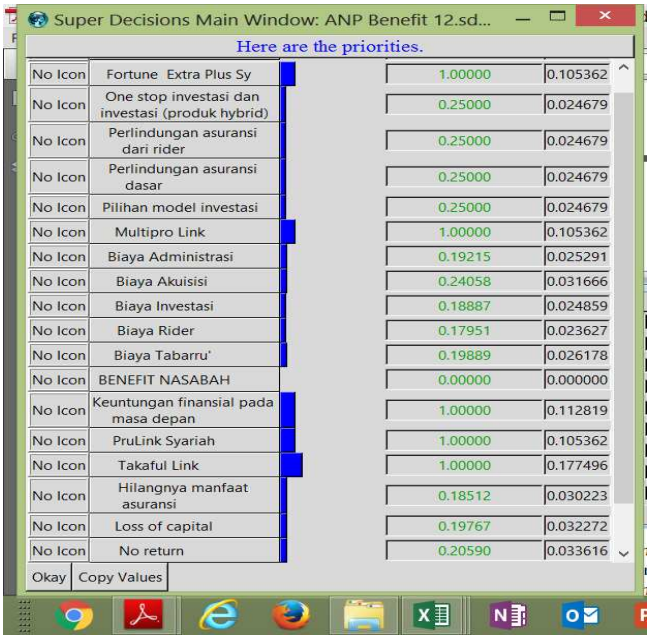


Semua isian kuisioner oleh responden yang berbentuk pairwise comparison diinput ke software Super Decision secara lengkap. Hasil input tersebut kemudian di-*copy to clipboard* dan selanjutnya di *paste* ke microsoft excel.

Peneliti melakukan *pairwise comparison* seluruh elemen dari kuisioner yang diisi oleh responden R1 hingga R12. Setiap kali melakukan *pairwise comparison*, maka pada software Super Decision akan langsung muncul angka konsistensinya. Sebagimana disebutkan kriterianya di atas, bahwa jawaban responden dikatakan konsisten, jika nilai *inconsistency index* lebih kecil dari 0,1 atau 10%. Jika seluruh *pairwise comparison* telah terisi dan nilai *inconsistency* lebih kecil dari 10%, maka selanjutnya men-*checklist* yang berada di ujung bawah. Hasil inputting inputing data di software Super Decision menunjukkan bahwa semua menghasilkan nilai *inconsistency index* lebih kecil dari 0,1 atau 10%. (Hasil lengkap terlampir). Dengan demikian dapat dinyatakan bahwa keseluruhan jawaban responden R1 hingga R12 memberikan jawaban yang konsisten dalam mengisi kuisioner pairwise comparison.

Analisis utama pada ANP ada dua, yaitu menghitung *Rater Agreement*[331] dan *Geometric Mean.*[332] Analisis hasil ANP tersebut tidak dilakukan di Super Decision melainkan *microsoft excel*. Pertama-tama pada window utama Super Decision, klik Computations lalu pilih Priorities. Setelah itu muncul tampilan sebagai berikut:

Gambar 4.3. Tampilan Super Decision untuk Priorities



Sumber: Output software Super Decision

Selanjutnya pilih **Copy Value** dan *paste* pada *sheet* kosong di *microsoft excel*. Peneliti merapikan kolom *Normalized By Cluster* dan *Limiting* sesuai *Cluster* masing-masing *Node*. Hasil dikolom *Normalized By Cluster* akan digunakan untuk

[331] Ukuran yang menunjukan tingkat kesesuaian para responden (R_1-R_n) terhadap suatu masalah dalam satu *cluster*. Alat yang digunakan untuk mengukur *rater agreement* adalah *Kendall's Coefficient of Concordance* (W;0 < W< 1). W=1 menunjukan kesesuaian yang sempurna.

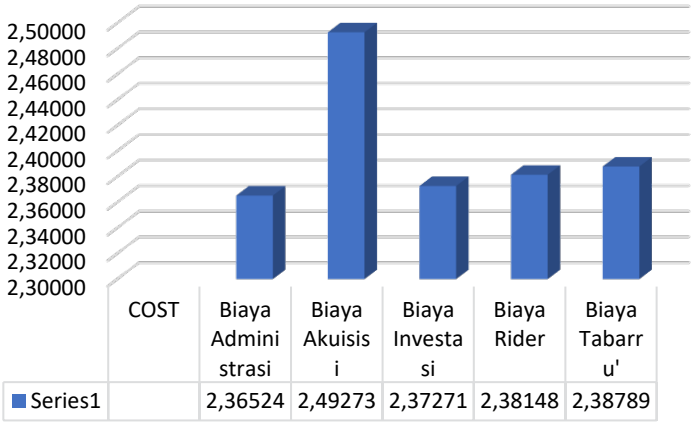
[332] Jenis perhitungan rata-rata yang menunjukan tendensi atau nilai tertentu.

menghitung *Rater Agreement.* Peneliti mengumpulkan hasil *Normalized By Cluster* seluruh responden dalam satu *sheet* (nilai *Limiting* tidak dipergunakan dalam penghitungan *Rater Agreement).* Selanjutnya dilakukan operasi **transpose**, kemudian dibuat rankingnya, terus dihitung W-nya.

Hasil perhitungan menunjukkan bahwa nilai W untuk klaster benefit yang terdiri dari 4 node, yaitu perlindungan asuransi dasar, pilihan model investasi, one stop investasi dan investasi, dan perlindungan asuransi dari rider adalah 1. Ini maknanya terjadi kesepakatan sempurna antar responden. Masing-masing node memiliki level yang sama dalam prioritas. Nilai W untuk klaster opportunity adalah 1, jadi terjadi kesepakatan sempurna antar responden. Sedangkan untuk klaster cost dengan 5 node yaitu: biaya Akuisisi, biaya administrasi, biaya tabarru', biaya rider, dan biaya investasi adalah 0,18. Untuk klaster risk dengan 5 node, yaitu: Reducing amount of fund, Loss of capital, no return, tidak patuh pada Syariah, dan hilangnya manfaat asuransi, nilai W-nya adalah 0,15. Ini maknanya bahwa terjadi kesepakatan antar responden, namun dengan nilai yang tidak sempurna.

Hasil analisis selanjutnya juga menunjukkan bahwa dari sisi biaya, di antara 5 node yaitu: biaya Akuisisi, biaya administrasi, biaya tabarru', biaya rider, dan biaya investasi, menurut responden, biaya yang paling dominan adalah biaya Akuisisi dengan nilai 2.49273. Ini maknanya bahwa biaya akuisisi menguras cukup besar dana kontribusi yang dibayarkan peserta kepada perusahaan. Hal ini tentu berpengaruh besar terhadap dana investasi milik peserta. Lihat grafik berikut:

Grafik 4.1. Prioritas Biaya Dominan Asuransi unit link Syariah



Sumber: Data kuisioner diolah dengan software Super Decision dan Excel

Menurut para responden, baik pakar maupun praktisi, biaya akusisi menduduki posisi tertinggi dalam prioritas dominasi pengenaan biaya pada peserta. Sebagaimana dijelaskan pada pembahasan sebelumnya, bahwa masa pengenaan biaya akusisi (wakalah bil ujrah) bervariatif, rata-rata 4-5 (empat-lima) tahun. Jumlah yang dikenakan pun bervariatif dan nilainya cukup besar. Pada tahun pertama, semua perusahaan mengenakan biaya Akuisisi 75-80% dari premi yang dibayarkan peserta. Pada tahun ketiga masih berlanjut dengan persentase yang lebih kecil dari pada tahun sebelumnya. Jumlah yang cukup besar dan durasi yang cukup lama inilah yang mungkin menjadikan para responden, baik pakar maupun praktisi, memilih pengenaan biaya Akuisisi sebagai yang paling dominan.

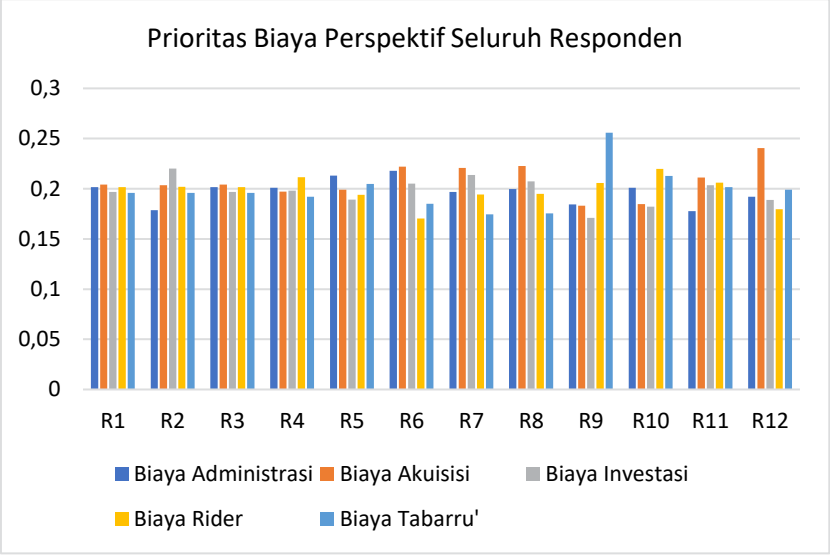
Biaya Akuisisi yang cukup besar dalam durasi waktu yang cukup lama tentu berdampak negatif pada benefit (finansial) bagi peserta. Jika tujuan peserta mengikuti asuransi unit link Syariah adalah untuk berinvestasi, maka hal itu pasti tidak menguntungkan bagi peserta. Dana untuk investasi akan terus

berkurang, selanjutnya akan berpengaruh terhadap potensi pendapatan yang akan diperoleh. Apalagi pengenaan biaya Akuisisi ini peruntukannya untuk membiayai marketing perusahaan, suatu aktivitas perusahaan yang seharusnya dibiayai oleh bugdet perusahaan, bukan oleh peserta.

Biaya-biaya lainnya yang cukup banyak variasinya adalah biaya administrasi. Sebagian perusahaan, biaya administrasi ini diderivasi menjadi beberapa jenis yaitu biaya administrasi bulanan, biaya administrasi Polis, biaya administrasi risiko, biaya pemeliharaan, biaya pembatalan polis, dan biaya cuti kontribusi otomatis. Sedangkan biaya investasi diderivasi lagi menjadi beberapa jenis, yaitu biaya pengelolaan investasi, biaya top up, dan biaya pengalihan. Semua jenis biaya tersebut menjadi milik perusahaan. Sedangkan biaya yang menjadi milik bersama sesama peserta, yaitu dana tabarru', jumlahnya sangat kecil, bahkan jauh lebih kecil dari satu pos biaya administrasi, yaitu administrasi bulanan. Misalnya pada AIA Fortune Extra Plus Syariah, biaya tabarru' hanya Rp7.500,-/bulan, sementara administrasi bulanannya Rp27.500,-. Pada BNI Life Syariah Multipro Link, biaya tabarru' hanya Rp9.500,-/bulan, sementara administrasi bulanannya Rp25.000,-. Hal ini tentu berdampak pada kecilnya uang pertanggungan yang akan diterima oleh peserta. Kenyataan ini selanjutnya akan berpengaruh pada benefit (finansial) yang akan diperoleh peserta.

Respon masing-masing responden, baik pakar maupun praktisi terhadap klaster biaya dengan 5 (lima) node di dalamnya, dapat dilihat pada grafik berikut:

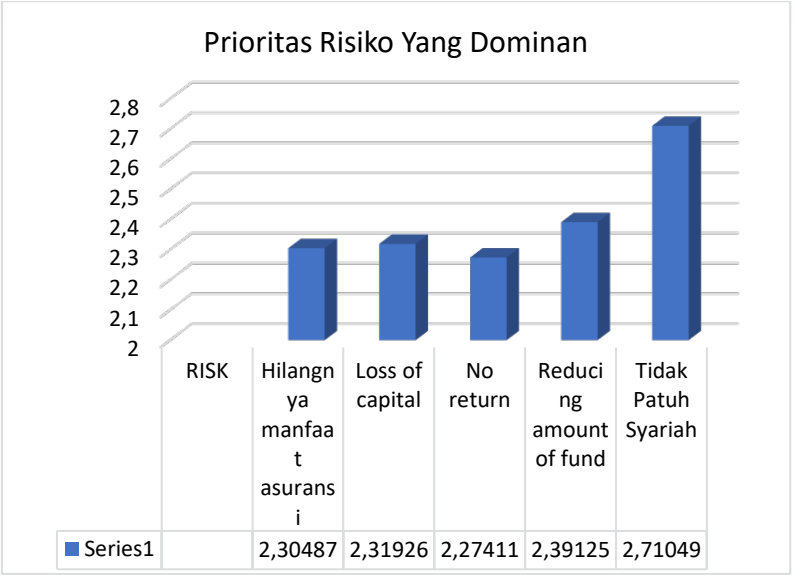
Grafik 4.2. Prioritas Biaya Perspektif Masing-Masing Responden



Sumber: Data kuisioner diolah dengan software Super Decision dan Excel

Hasil analisis selanjutnya menunjukkan bahwa dari sisi risiko, di antara 5 node yaitu: risiko tidak patuh pada Syariah, risiko reducing amount of fund, no return, hilangnya manfaat asuransi, dan loss of capital, menurut responden, risiko yang paling dominan adalah risiko tidak patuh pada Syariah, dengan skor 2.71049. Ini maknanya bahwa risiko tidak patuh pada Syariah dipandang sebagai risiko yang paling tinggi terjadi pada asuransi unit link Syariah. Hal ini tentu berpengaruh besar terhadap wajah lembaga keuangan Syariah, karena pembeda utama antara lembaga keuangan Syariah dan lembaga keuangan konvensional adalah kepatuhan lembaga keuangan Syariah pada prinsip-prinsip Syariah. Perbandingan masing-masing risiko, dapat dilihat pada grafik berikut:

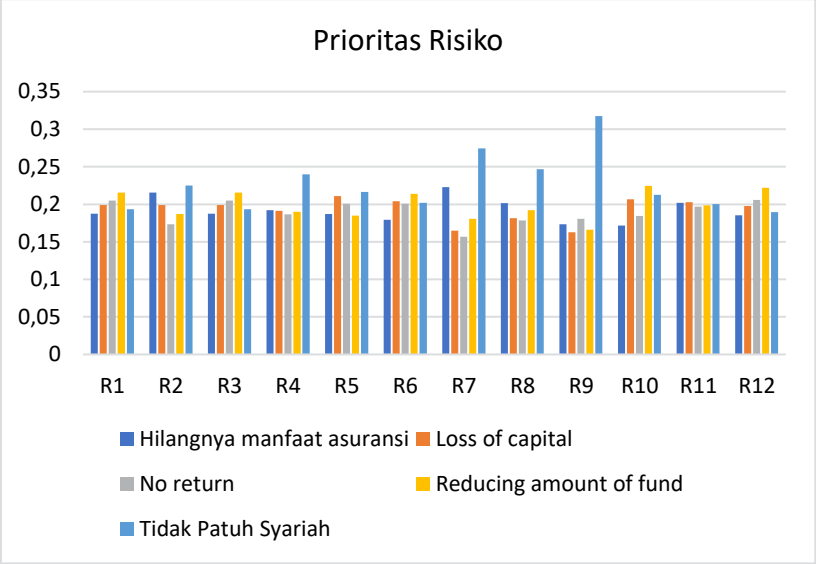
Grafik 4.3. Prioritas Risiko Dominan Perspektif Seluruh Responden



Sumber: Data kuisioner diolah dengan software Super Decision dan Excel

Hasil ini selaras dengan temuan pada bagian analisis kepatuhan Syariah pada bagian IV D, di mana pada berbagai aspek terjadi hal-hal yang berpeluang untuk menyimpang dari prinsip Syariah. Aspek yang dimaksud adalah dari sisi pengenaan biaya Akuisisi dengan durasi waktu yang cukup lama dan bernilai cukup besar, pengenaan biaya yang *overlapping* (tumpang tindih), penggabungaan 2 jenis biaya yang karakteristik dan peruntukannya berbeda, dan lain-lain yang semua itu berdampak pada timbulnya unsur *zulm* yang dilarang oleh Syariah. Risiko-risiko yang lainnya menurut perspektif masing-masing responden sebagai berikut.

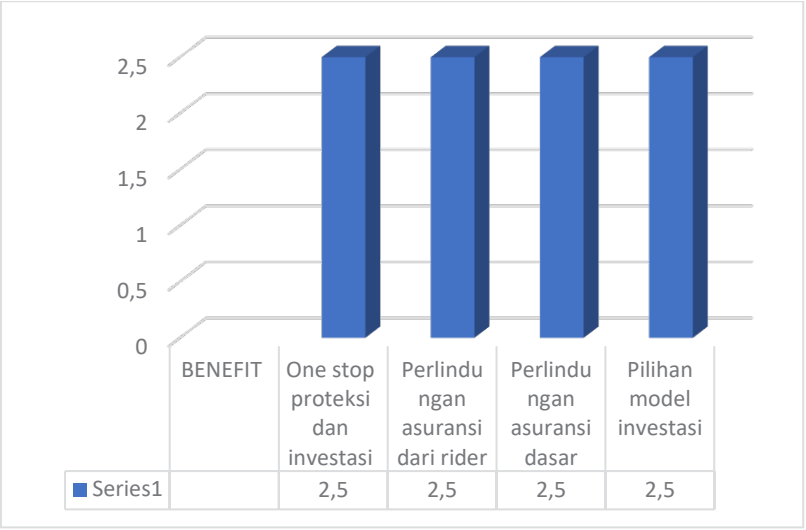
Grafik 4.4. Prioritas Risiko Perspektif Masing-masing Responden



Sumber: Data kuisioner diolah dengan software Super Decision dan Excel

Sedangkan dari klaster benefit dan opportunity, responden memandang bahwa masing-masing node memiliki level prioritas yang sama. Tidak ada yang lebih dominan dibanding yang lainnya. Hal ini menunjukkan bahwa node yang ada klaster benefit tidak begitu besar mempengaruhi benefit (finansial) bagi peserta, bahkan benefit yang ada itu semacam sudah suatu keharusan yang mesti ada, sehingga tidak menimbulkan rasa prioritas. Misalnya perlindungan asuransi dasar ataupun perlindungan asuransi dari rider, ini merupakan keniscayaan adanya jika sudah membayar kontribusi dasar maupun kontribusi untuk ridernya. Pandangan responden secara lengkap dapat dilihat pada grafik berikut.

Grafik 4.5. Prioritas Klaster Benefit Perspektif Responden



Sumber: Data kuisioner diolah dengan software Super Decision dan Excel

Hasil penilaian individu dari para responden terhadap variabel BCOR, sekaligus hasil pendapat mereka dilakukan penilaian dengan menghitung *geometric mean*. *Geometric mean* merupakan jenis penghitungan rata-rata yang menunjukkan tendensi atau nilai tertentu. Hasil perhitungannya adalah sebagai berikut:

Grafik 4.6. Skor Hasil Penilaian Individu Responden

Adapun skor rata-rata dari hasil penilaian individu responden dapat dilihat pada grafik berikut:

Grafik 4.7. Skor Rata-rata Hasil Penilaian Individu Responden

Sumber: Data kuisioner diolah dengan Excel

Dari data tersebut terlihat bahwa skor penilaian responden, dengan skala 1-9, dengan membandingkan 4 (empat) variabel, yaitu Benefit, Cost, Opportunity, dan Risk (BCOR), rata-rata tertingginya adalah Risk dengan skor rata-rata 6.83, diikuti Cost dengan skor rata-rata 6.52, Benefit dengan skor rata-rata 6.21. Skor terendah pada aspek Opportunity, yaitu 4.75. Hasil ini menunjukkan bahwa dalam asuransi unit link Syariah, peluang (opportunity) untuk memperoleh keuntungan finansial pada masa depan lebih rendah daripada risiko yang ditanggung dan biaya yang harus dibayarkan.

Dalam berbagai kesempatan agen perusahaan asuransi Syariah yang menawarkan asuransi unit link Syariah seringkali menggunakan bahasa bahwa unit link adalah produk investasi, yang berarti memberikan harapan pendapatan besar di masa depan. Biasanya masyarakat kita akan sangat tertarik jika mendengar kata investasi, karena biasanya yang terbayang adalah keuntungan yang akan diperoleh. Padahal tidak semua

investasi akan menghasilkan keuntungan. Nyatanya belakangan cukup banyak tawaran produk investasi, dan bahkan sering menggunakan bahasa Syariah, tetapi berakhir dengan kerugian, contoh yang sangat fenomenal adalah PT. Golden Traders Indonesia Syariah yang menawarkan konsep deposito dengan jaminan emas fisik 24k 999,9%, nasabah mendapat *cashback* 1,5%- 2% tiap bulan, tetapi berakhir tragis, bangkrut.

Berinvestasi merupakan salah satu kegiatan yang sangat penting bagi kehidupan manusia dan merupakan cara untuk meningkatkan standar hidup keluarga yang lebih baik di masa depan. Investasi juga bermanfaat untuk menghadapi risiko-risiko yang disebabkan karena suatu musibah yang mungkin terjadi. Masyarakat yang tidak siap dalam menghadapi risiko, tidak jarang harus menjual assets produktif yang dimanfaatkan untuk mencari nafkah pada saat mengalami suatu musibah yang memerlukan dana yang besar. Sementara dalam jumlah yang signifikan, investasi merupakan salah satu sumber dana yang dapat dipergunakan untuk memajukan usaha-usaha produktif.

Berkenaan dengan pentingnya berinvestasi ini, Hadis Rasulullah SAW bersabda yang artinya: ”Allah akan memberikan rahmat kepada seseorang yang berusaha dari yang baik, membelanjakan uang secara sederhana, dan dapat menyisihkan kelebihan untuk menjaga saat dia miskin dan membutuhkan (HR. Muslim dan Ahmad). Dalam hadis lain Rasulullah SAW bersabda yang artinya: ”Tidak akan miskin orang yang bersikap pertengahan dalam pengeluaran” (Muttafaq ‘Alaih). Dalam hadis tersebut tersirat makna bahwa berinvestasi merupakan perwujudan dari membelanjakan uang secara sederhana dan bersikap pertengahan dalam pengeluaran sebagai salah satu cara agar masyarakat terhindar dari kemiskinan dan memperoleh kehidupan yang lebih baik di masa yang akan datang.

Konsep investasi Islami didasarkan kepada prinsip moralitas dan keadilan, yaitu sesuai dengan syariah Islam yang bersumber dari Al Qur'an dan Hadis serta Ijma' para sahabat, tabi'in, tabi'it tabi'in dan ulama-ulama sesudahnya. Oleh karena itu instrumen investasi islami juga selaras dan memenuhi prinsip-prinsip syariah, yaitu transaksi yang dilakukan para pihak bersifat adil, halal, thayyib dan maslahat. Selain itu, transaksi dalam instrumen investasi islami terbebas dari unsur larangan seperti riba, maysir, *zulm*, risywah, dan gharar.

Asuransi unit link Syariah merupakan produk asuransi yang mengandung investasi, jadi bukan dari awal ditujukan sebagai produk investasi. Oleh karena itulah yang mengeluarkan produk asuransi unit link Syariah adalah perusahaan asuransi Syariah atau unit usaha Syariah. Dalam operasional investasinya menggunakan konsep reksa dana, yakni ada manajer investasi dalam aktivitas investasi dana yang terkumpul. Oleh karena, peserta perlu memperhatikan apa tujuan menjadi peserta asuransi asuransi unit link Syariah. Jika tujuannya investasi, maka asuransi unit link Syariah bukan sarana yang tepat untuk berinvestasi, karena sesuai namanya, asuransi unit link Syariah adalah produk asuransi. Investasinya tidak akan maksimal.

Investasi yang dijalankan dalam asuransi unit link Syariah memiliki tujuan untuk meringankan biaya premi yang harus dibayarkan tertanggung/peserta. Dengan adanya hasil investasi maka tertanggung/peserta bisa mendapatkan fasilitas cuti premi. Jika hasil investasi tidak mencukupi, lama-kelamaan dana kelolaan akan habis sehingga premi/kontribusi tidak terbayar. Jika pada suatu periode saldo dalam asuransi unit link Syariah sudah tidak mencukupi dan peserta tidak menambahnya, maka asuransi asuransi unit link Syariahnya akan otomatis mati. Pada saat itu, jika terjadi hal yang tidak diharapkan, peserta tidak akan mendapatkan pertanggungan.

Asuransi unit link Syariah, pengelolaan investasinya sama persis dengan reksa dana. Model investasi asuransi unit link Syariah maupun reksa dana Syariah serupa yaitu dana nasabahnya diwakilkan dengan unit penyertaan sesuai dengan besarnya dana yang diinvestasikan. Jadi bisa dikatakan, nasabah sama-sama berinvestasi dengan cara membeli unit penyertaan.[333] Istilah yang dipakai juga sama yaitu NAB (Nilai Aktiva Bersih).[334] Pengelolanya juga sama yaitu manajer investasi.[335] Lahan untuk investasi dan jenisnya juga relatif sama. Jadi risiko investasinya juga sama saja, tergantung jenis instrumen di dalamnya.

Reksa dana Syariah memiliki beberapa keuntungan, yaitu: biaya transaksi yang relatif rendah, risikonya relatif kecil dibandingkan dengan melakukan investasi langsung pada saham, obligasi, valas, dan lain-lain, dikelola oleh manajer investasi yang handal dan profesional dengan reputasi yang dipublish secara luas, diversifikasi portolio yang lebih baik, basis investor reksa dana Syariah adalah investor retail (individu) sehingga resiko bergejolaknya Nilai Aktiva Bersih (NAB) akibat pencairan secara besar-besaran relatif kecil.[336] Saat ini sudah

---

[333] A. Gozali, *Learn from the Expert 70 Solusi Keuangan* (Jakarta: Gema Insani Press, 2008), h. 103

[334] NAB merupakan salah satu tolak ukur dalam memantau hasil dari suatu reksa dana dan juga unit link. NAB per unit penyertaan adalah harga wajar dari portfolio suatu Reksa Dana setelah dikurangi biaya operasional kemudian dibagi jumlah saham/unit penyertaan yang telah beredar (dimiliki investor) pada saat tersebut.

[335] Manajer investasi adalah pihak yang kegiatan usahanya mengelola portfolio efek untuk para nasabah atau mengelola portfolio investasi kolektif untuk sekelompok nasabah. Manajer investasi berbentuk PT, kegiatan usahanya adalah mengelola dana nasabah perorangan maupun investasi kolektif untuk sekelompok nasabah yang dikenal dengan reksa dana, baik yang berbentuk perseroan maupun Kontrak Investasi Kolektif (KIK).

[336] Iggi C. Achsien, *Investasi Syariah di Pasar Modal.* (Jakarta: Gramedia, 2003), h. 79-81; Nurul Huda dan Mustafa Edwin Nasution, *Investasi pada Pasar Modal Syariah.* (Jakarta: Prenada Media Group, 2007),

tersedia transaksi secara online, baik untuk daftar, maupun jual dan beli.

Investasi merupakan suatu ikhtiar untuk mempersiapkan masa depan yang lebih baik, baik asuransi unit link Syariah maupun reksa dana link Syariah tentu juga dalam rangka membuat *financial plan* yang efisien. Maka jika dibanding dengan ikut unit link, ikut reksa dana dan asuransi *term life* secara terpisah lebih memberikan benefit yang lebih baik bagi nasabah. Dengan mengeluarkan uang yang lebih sedikit, nasabah dapat lebih banyak *coverage* dan unit investasi yang nasabah dapatkan lebih banyak, tidak dipotong oleh *fee* yang terlalu banyak.

Perbedaan dari sisi investasi bisa terlihat dari sisi jumlah investasi yang diperoleh. Misalnya, kalau investasinya Rp 500ribu per bulan atau Rp 6 juta/tahun, kemudian asuransinya dibeli terpisah dengan asuransi jiwa *term life* 10 tahun (beserta asuransi kecelakaan) dengan premi Rp 4 juta/tahun, maka uang pertanggungan dapat mencapai Rp 1 M. Jadi dengan bayar Rp 10 juta/tahun, nasabah mendapat UP lebih besar, investasi di reksa dana juga cuma dipotong rata-rata 0,5% *subscription fee*. Hal ini jika dibandingkan dengan unit link yang dalam ilustrasinya, nasabah membayar Rp 12 juta/tahun, UP yang ditawarkan Rp 280 juta, unit investasi dipotong fee 5% dan biaya akuisisi hingga 80% pada tahun pertama dan kedua, maka jelas terlihat bahwa unit link Syariah lebih mahal daripada pola asuransi dan investasi dibeli terpisah.

Pemahaman yang baik terhadap semua produk investasi keuangan akan mendorong seseorang untuk membeli produk keuangan yang dapat mencapai lebih banyak tujuan finansial dengan lebih cepat, produk keuangan yang lebih efisien, sehingga tidak perlu membayar *fee* yang lebih banyak sehingga

h. 100-101); https://www.finansialku.com/pahami-dulu-perbedaan-antara-reksa-dana-dan-unitlink/diakses pada 2 Agustus 2018

mengurangi nilai investasi, dan tidak membeli produk yang *underperforming.* Dengan demikian, dalam konteks perbandingan antara asuransi unit link Syariah dan reksa dana Syariah, kalau tidak ingin terbebani biaya yang banyak, maka investasinya bisa langsung ke reksa dana Syariah saja dan berasuransi secara terpisah sesuai kebutuhan, baik untuk asuransi jiwa maupun asuransi lain yang diperlukan. Berikut perbandingan antara reksa dana dan asuransi unit link Syariah.

Tabel 4.41. Perbandingan Reksa Dana dan Asuransi unit link Syariah

Karakteristik	Reksa Dana Syariah	Asuransi unit link Syariah
Jenis Produk	Produk investasi.	Produk asuransi dengan manfaat investasi.
Kebebasan Investasi	Investor dapat menentukan sendiri jumlah dan juga waktu yang dipilih untuk berinvestasi.	Jumlah dana/premi yang wajib dibayarkan setiap bulannya telah ditentukan sejak awal, bahkan waktu pembayarannya juga telah ditetapkan.
Manajer Investasi	Investor dapat memilih dan mengganti manajer investasinya dengan bebas.	Pemilihan manajer investasi biasanya akan dilakukan oleh perusahaan asuransi dan tidak bisa diganti.
Biaya	• 1-2% untuk pembelian atau tidak ada biaya jika menggunakan sarana *online.* • Tidak ada biaya untuk penjualan baik sarana *offline* maupun *online.*	5% untuk setiap kegiatan *top up.*
Likuiditas	• Mudah dan cepat dicairkan, terutama	• Rumit dan lebih lama prosesnya, mengingat

	setelah adanya teknologi *online*. • Tidak ada pengaruh manfaat saat melakukan pencairan.	investasi terikat dan menjadi sumber dana premi asuransi. • Pencairan seringkali akan mempengaruhi manfaat asuransi.
Jumlah Dana Minimum	Bisa dimulai dari jumlah minimal saja, yakni Rp100 ribu per bulannya.	Nilai premi biasanya berkisar antara Rp350 ribu hingga Rp500 ribu per bulannya, dan terus meningkat.
Hasil yang Diperoleh	• Dimulai sejak uang mulai ditanamkan. • Imbal hasil cenderung lebih besar.	• Dimulai sejak tahun pertama dengan porsi yang sangat kecil, karena pada tahun pertama dan kedua premi (dengan prosentase yang mencapai 70-80%) dibayarkan digunakan sebagai biaya Akuisisi oleh perusahaan asuransi. Biaya Akuisisi pada tahun ke-3 dan 4 lebih kacil. • Imbal hasil lebih kecil daripada reksa dana
Biaya Administrasi	Tidak ada biaya administrasi bulanan	• Dikenakan biaya administrasi bulanan yang nilainya variatif, Rp25.000, - Rp37.000,-

Manfaat Perlindungan	Tidak ada, mengingat bentuknya yakni produk investasi saja.	• Banyak manfaat perlindungannya, misalnya asuransi jiwa. • Adanya proteksi investasi bagi keluarga yang ditinggalkan (khusus untuk *unit link* premi tunggal).

Sumber: https://www.finansialku.com/pahami-dulu-perbedaan-antara-reksa-dana-dan-unit link/ dengan modifikasi, diakses pada 2 Agustus 2018

Dari paparan tersebut di atas, ketika dihadapkan pada pilihan *buy or don't buy* asuransi unit link Syariah, jawabannya tergantung pada tujuan dan kebutuhan seseorang. Jika tujuan dan kebutuhannya adalah mendapatkan proteksi/ perlindungan, investasi hanya sebagai sampingan saja, tidak mau repot mendaftar asuransi dan investasi secara terpisah, maka memilih membeli asuransi unit link Syariah adalah pilihan yang tidak begitu bermasalah. Hal itu sesuai karakter asuransi unit link Syariah, yaitu sebagai sebuah produk asuransi yang memberikan perlindungan. Sisi investasi di dalam asuransi unit link Syariah hanya sebagai sampingan.

Pada sisi yang berbeda, jika tujuan dan kebutuhan seseorang adalah untuk berinvestasi dan memperoleh hasil yang optimal dari aktivitas investasinya, maka pilihannya sudah pasti *don't buy* asuransi unit link Syariah, karena dapat dipastikan kinerja investasinya tidak akan optimal. Hal ini merujuk pada Grafik 4.7 yang menunjukkan bahwa skor klaster benefit bagi nasabah 6.21, lebih rendah dibanding klaster cost (6.52) dan risk (6.83). Sedangkan skor terendah adalah opportunity, yaitu 4.75. Hasil ini menunjukkan bahwa unit link Syariah memberikan peluang (opportunity) untuk memperoleh keuntungan finansial pada masa

depan lebih rendah daripada risiko yang ditanggung dan biaya yang harus dibayarkan.

Dalam keadaan demikian, solusinya yang ditawarkan adalah jika ingin mendapatkan proteksi/perlindungan yang maksimal dengan harga yang relatif rendah, maka sebaiknya ikut asuransi secara terpisah. Jika ingin investasi yang mendapatkan hasil yang optimal dengan biaya yang juga relatif rendah, maka sebaiknya berinvestasi secara terpisah. Praktinya, misalnya untuk asuransi kesehatan, asuransi jiwa dan investasi dibeli secara tersendiri, apalagi saat ini sudah tersedia yang semua transaksinya dilakukan dengan *on line*. Investasi di reksadana Syariah juga dibeli secara tersendiri, apalagi saat ini juga sudah tersedia reksadana Syariah yang semua transaksinya dilakukan dengan *on line.* Tujuan pemisahan tersebut adalah agar premi asuransi Syariahnya dapat lebih murah dan hasil investasi juga dapat lebih tinggi dan optimal, selain itu biaya-biaya terkait investasi juga bisa lebih rendah dibanding di unit link Syariah.

Catatan Akhir

Dari pemaparan, pembahasan dan analisis yang telah dilakukan, evaluasi terhadap praktik unit link Syariah yang diteliti menghasilkan kesimpulan sebagai berikut:

1. Konsep asuransi unit link Syariah yang diterapkan oleh perusahaan asuransi Syariah penyedia produk unit link Syariah di Yogyakarta adalah bahwa unitlink Syariah merupakan produk asuransi jiwa, yang manfaat utamanya adalah perlindungan jiwa, manfaat lain yang ditambahkan disebut sebagai *rider (*seperti manfaat cacat tetap total, manfaat kecelakaan, manfaat sakit kritis, manfaat rumah sakit, manfaat bebas premi, dan lain-lain berdasarkan *sesuai pilihan peserta), dan* manfaat investasi yang dilakukan menggunakan pola reksa dana Syariah dengan alternatif instrumennya berupa reksa dana pasar uang, reksa dana

pendapatan tetap, reksa dana saham, dan reksa dana campuran.

2. Mekanisme operasional asuransi unit link Syariah di Yogyakarta, diawali ketika peserta/nasabah membeli unitlink, ia memilih untuk membagi atau tidak membagi dananya, untuk membeli manfaat asuransi (**kontribusi berkala**) dan untuk investasi, yang akan menjadi nilai tunai peserta (kontribusi *top up* **berkala**). Sedangkan untuk asuransi tambahan, peserta diminta memilih untuk ikut atau tidak. Keseluruhan dana premi yang dibayarkan peserta disebut kontribusi. Kontribusi tersebut untuk membayar biaya-biaya: akuisisi (wakalah bil ujrah), tabarru', administrasi Polis, administrasi risiko, pengelolaan investasi, pemeliharaan, top up, pengalihan, pembatalan polis, dan cuti kontribusi otomatis. Sedangkan akad dalam produk asuransi unit link Syariah yang ditetapkan fatwa DSN MUI adalah gabungan dari tiga (3) instrumen akad Syariah, yaitu tabarru', wakalah bil ujrah, dan mudharabah musytarakah. Namun akad yang dominan dipakai adalah uqud murakkabah dari tabarru' dan wakalah bil ujrah.

3. Analisis terhadap konsep dan operasional asuransi unit link Syariah di Yogyakarta menunjukkan, sisi konsep dasar dan operasional asuransi unit link Syariah pada perusahaan yang diteliti tidak menimbulkan masalah dalam perspektif kepatuhan Syariah, karena baik dari sisi proteksi dasar, tambahan maupun investasi yang dilakukan sesuai dengan prinsip-prinsip Syariah yang ditetapkan oleh DSN MUI. Analisis terhadap akad-akad yang diterapkan juga menunjukkan bahwa instrumen akad-akad yang diterapkan tersebut telah patuh pada prinsip Syariah. Namun pendalaman terhadap beberapa aspek operasional dengan mengacu pada akad dan dokumen polis pada unit link Syariah ditemukan adanya klausul akad mengenai biaya

yang saling bertentangan di Fortune X-Tra Plus AIA Syariah, adanya ketidaksinkronan judul ringkasan akad di polis "Akad Wakalah bil Ujrah" dengan isinya pada AIA Syariah Fortuna X-Tra Plus Syariah dan Prulink Syariah, aplikasi obyek wakalah bil ujrah berupa biaya-biaya yang dikenakan oleh perusahaan asuransi unit link Syariah menimbulkan overlapping antar jenis biaya, pembebanan biaya akuisisi ini berjumlah cukup besar (hingga 80% dari kontribusi) dan dengan durasi waktu yang agak lama (di antaranya 4-5 tahun), digabungkannya akun biaya tabarru' dan administrasi sehingga hal itu merugikan bagi nasabah dan mengandung unsur *zulm* (penganiayaan) dan mengandung unsur gharar, sehingga bertentangan dengan maqasid Syariah poin 2 yaitu keadilan. Peluang perbaikan ditemukan terhadap fatwa Nomor 21 dan 52 DSN MUI.

4. Analisis ANP terhadap operasional asuransi unit link Syariah di Yogyakarta terkait benefit atau manfaat bagi nasabah menghasilkan kesimpulan bahwa semua responden, mulai R1 hingga R12 memberikan jawaban yang konsisten dalam mengisi kuisioner pairwise comparison, karena hasil input nilai perbandingannya mendapat nilai inconsistency index lebih kecil dari 0,1. Nilai W untuk klaster opportunity adalah 1, jadi terjadi kesepakatan sempurna antar responden. Sedangkan untuk klaster cost dengan 5 node adalah 0,18, dan klaster risk dengan 5 node adalah 0,15. Ini maknanya bahwa terjadi kesepakatan antar responden, namun dengan nilai yang tidak sempurna. Biaya paling dominan adalah biaya akuisisi, (2.49273) dan risiko paling dominan adalah risiko tidak patuh Syariah (2.71049). Skor klaster benefit bagi nasabah 6.21, lebih rendah dibanding klaster cost (6.52) dan risk (6.83). Sedangkan skor terendah adalah opportunity, yaitu 4.75. Hasil ini menunjukkan bahwa unit link Syariah memberikan peluang (opportunity) untuk memperoleh

keuntungan finansial pada masa depan lebih rendah daripada risiko yang ditanggung dan biaya yang harus dibayarkan.

Saran/rekomendasi untuk perlu ditindak lanjuti dari hasil evaluasi ini, baik berupa penelitian lanjutan atau implikasi praktis dari dari hasil penelitian ini adalah:

1. Penelitian lanjutan yang melibatkan responden yang telah mengikuti asuransi unit link Syariah lebih dari 10 tahun untuk mengkaji secara riil pengalaman mereka mengikuti asuransi unit link Syariah, apakah asuransi unit link Syariah memberikan benefit finansial atau malah merugikan. Kenapa 10 tahun? Karena 10 tahun merupakan waktu minimal yang diklaim sebagai waktu yang sudah dapat mulai melihat hasil investasi. Kajian faktual membandingkan nilai total kontribusi yang telah dibayarkan dan nilai total unit NAB jika dikonversi menjadi nominal rupiah. Selain itu dikaji juga manfaat perlindungan yang diterima selama 10 tahun lebih tersebut, apakah sebanding dengan nilai biaya dan nilai iuran yang telah dibayarkan. Ini untuk memberikan penguatan hasil kajian dengan data empiris.
2. Implikasi praktis dari hasil penelitian ini adalah setiap orang yang akan ikut atau membeli asuransi unit link Syariah, agar tidak menyesal dan tidak merasa dirugikan di kemudian hari, perlu melakukan langkah-langkah sebagai berikut:
    a. Menentukan tujuan keuangannya terlebih dahulu sebelum membeli asuransi unit link Syariah, apakah tujuannya investasi atau berasuransi. Jika berinvestasi, maka harus mempertimbangkan berbagai biaya yang dikenakan oleh unit link, sekaligus mempertimbangkan berbagai risiko yang mungkin timbul. Sebaliknya jika tujuannya berasuransi, maka pastikan tentang tujuan keuangannya berupa perlindungan asuransi dapat dipenuhi oleh unit link Syariah yang akan diikuti.

b. Pelajari proposal penawarannya terlebih dahulu secara seksama sebelum membeli, jangan hanya bergantung pada agennya. Baca secara seksama biaya-biaya yang timbul, klausul-klausul yang ada, kritisi ilustrasi yang diberikan, mintalah penjelasan, dari mana angka-angka itu diperoleh dan peluang terwujudnya seperti apa. Bacalah rangkuman kontrak atau polis asuransi secara seksama. Seluruh kontrak yang berlaku adalah kontrak yang tertulis di dalam polis, bukan berdasarkan apa yang agen Anda katakan.

c. Carilah pembanding dengan bertanya terlebih dahulu kepada beberapa agen ataupun teman sebagai masukkan sebelum membeli, jangan hanya menerima pendapat dari satu orang agen.

d. Jika agen menjanjikan ini dan itu, mintalah untuk ditunjukkan dimana hal tersebut dimuat dalam polis atau kontrak. Jika tidak bisa menunjukkan, selalu waspadalah terhadap janji yang diberikan oleh agen, karena bisa saja hal itu dilakukan karena mereka sangat ingin segera dapat komisi dengan berhasil menjual unit link. Jika janji tidak ada di kontrak, bisa dipastikan itu hanya sekedar janji.

e. Prinsip "jangan letakkan telur dalam satu keranjang" perlu diamalkan, yaitu berinvestasilah di instrumen yang berbeda yang benar-benar instrumen investasi, jangan memasukkan seluruh dana investasi Anda di unit link.

3. Komisi fatwa DSN MUI perlu meninjau ulang beberapa substansi fatwa yang rawan untuk disalahgunakan oleh perusahaan asuransi Syariah untuk membebankan biaya dan hal-hal lain yang tidak semestinya dengan mengatasnamakan "kesepakatan", padahal dalam kontrak

asuransi unit link Syariah banyak yang merupakan kontrak baku. Pihak peserta tidak memiliki akses untuk melakukan *bargaining*. Beberapa peluang perbaikan lain terkait substansi fatwa yang rawan untuk disalahgunakan adalah: a). aplikasi obyek wakalah bil ujrah berupa biaya-biaya yang dikenakan oleh perusahaan asuransi unit link Syariah menimbulkan overlapping antar jenis biaya, b). Obyek wakalah bil ujrah yang dipergunakan untuk membiayai marketing perusahaan, karena marketing itu mestinya bagian dari investasi perusahaan yang menjadi *cost* bagi perusahaan, tidak sepatutnya dibebankan kepada peserta unit link, c). pembebanan biaya akuisisi ini berjumlah cukup besar (hingga 80% dari kontribusi) dan dengan durasi waktu yang agak lama (di antaranya 4-5 tahun), d). digabungkannya akun biaya tabarru' dan administrasi, sehingga hal-hal tersebut berpeluang merugikan bagi nasabah dan mengandung unsur *zulm* (penganiayaan) dan gharar serta bertentangan dengan maqasid Syariah. Gharar dalam hal ini dapat dihilangkan dengan memisahkan akun tabarru' dan akun administrasi secara jelas.

DAFTAR PUSTAKA

Al-Qur'an al-Karim

'Abidin, Muhammad Amin bin Umar Ibn. *Hasyiyah Ibn 'Abidin,* juz 5. Kairo: Syarikah Matba'ah Mustafa al-Babi al-Halabi wa Awladih, 1966.

'Athiyyah, Jamaluddin. *Nahwa Taf'il Maqasid al-Syariah.* Damaskus: Dar al-Fikr, 2001.

Abadi, Fairuz. *al-Qamus al-Muhit*. Beirut: Muassasah al-Risalah, 1987.

Abduh, Isa. *Wad'u al-Riba fi al-Bina al-Iqtisadi.* t.t.p.: Dar il-I'tisom, 1977.

Agustin, Dyan Ayu Dwi. "Komparasi Produk Takafulik Berdasar Tingkat Return dan Risiko pada PT Asuransi Takaful Keluarga", 2008.

Ahmed, Salahuddin. *Islamic Banking Finance and Insurance.* Kuala Lumpur: AS Noordeen, 2006.

Akhmad, Jazuli. *Metode Penelitian Bisnis.* Yogyakarta: STIE Widya Wiwaha, 2002.

Alam, M. Manzoor. *Perspectives on Islamic Economics.* New Delhi: Institute of Objective Studies, 1996.

Ali, Engku Rabiah Adawiyah Engku, *A Mini Guide to Takaful (Islamic Insurance).* Kuala Lumpur: CERT, 2010.

Ali, Hasan. *Asuransi dalam Perspektif Hukum Islam.* Jakarta: Prenada Media, 2004

Alwani, Taha Jabir al-. *Maqasid al-Syariah.* Beirut: Dar al-Hadi, 2001.

Americana Corporation. *The Encyclopaedia Americana,* Vol. 16. New York: Americana Corporation, 1958.

Amruni, Abdullah bin Muhammad bin Abdullah bin al-. *al-'Uqud al-Maliyah al-Murakkabah*, cet. 2. Riyad: Isybilia, 2010.

Anis, Ibrahim *et al. al-Mu'jam al-Wasit,* juz. 1. Kairo: t.p., t.t.

Anshori, Abdul Ghofur. *Asuransi Syariah di Indonesia.* Yogyakarta: UII Press, 2008.

Archer, Simon and Rifaat Ahmed Abdel Karim (ed.). *Islamic Finance Innovation and Growth.* London: Euromoney Books, 2002.

Archer, Simon *et.al.*, (ed.), *Takaful Islamic Insurance, Concepts and Regulatory Issues*. Singapore: John Wiley & Sons, 2009.

Arikunto, Suharsimi. *Prosedur Penelitian.* Yogyakarta, Rineka Cipta, 2002.

Ascarya. *Konsep Dasar Analytic Network Process (ANP): Pendekatan Baru Studi Kualitatif*, Jakarta: Bank Indonesia, t.t.

_____,"The Persistence of Low and Profit and Loss Sharing Financing in Islamic Banking. The Case of Indonesia", *Review of Indonesian Economics and Business Studies*, Vol 1. LIPI Economic Research Center, 2011

Auda, Jasser *Maqāṣid al-Ahkām al-Shar'iyyah wa 'Ilaluhā, diunduh dari* http://www.jasserauda.net/modules/Research_Articles/pdf/article1A.pdf

_____, *Fiqh al-Maqasid,* (Virginia: IIIT, cet. 3, 2007)

_____, *Maqasid al-Shari'ah as Philosophy of Islamic Law a System Approach,* (Herndon: IIIT, 2008)

Aziz, Umar bin Abdul. *al-Riba wa al-Muamalat al-Masrafiyah fi Nadzri al-Syariah al-Islamiyah.* t.t.p: Dar al-'Asimah, t.t.

Baihaqi, Imam al-. *al-Sunan al-Kubra*, juz 10. Beirut: Dar al-Fikr, t.t.

Bakri, Asafri Jaya. *Konsep Maqasid Syari'ah Menurut al-Syatibi.* Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 1996.

Billah, Mohd Ma'sum, *Applied Takaful and Modern Insurance.* Petaling Jaya: Thomson, 2007.

_____, *Islamic and Modern Insurance, Principles and Practices.* Petaling Jaya: Ilmiah Publishers, 2003.

_____, *Shari'ah Standard of Quantum of Damages in Insurance.* Petaling Jaya: Ilmiah Publishers, 2003.

_____, *Islamic Insurance* (*Takaful*). Petaling Jaya: Ilmiah Publishers, 2003.

Borhan, Joni Tamkin bin dan Che Zarrina Binti Sa'ari, "The Principle of Takaful (Collective Responsibility) in Islam and Its Practice in the Operation of Syarikat Takaful Malaysia Berhad", dalam *Jurnal Usuluddin,* No. 17, 2003, Kuala Lumpur: Akademi Pengajian Islam Universiti Malaya.

Brosur BLife Investa Plus Syariah, BNI Life Insurance 2018

Brosur BNI Life Sakinah Investa Link, BNI Life Insurance 2018

Brosur BNI Life Sakinah Multipro Link, BNI Life Insurance 2018

Buang, Ahmad Hidayat. *Studies in The Islamic Law of Contracts: The Prohibition of Gharar.* Kuala Lumpur: International Law Book Services, 2000.

Bukhari, Muhammad bin Ismail al-. *Sahih Bukhari/Al-Jami` ash-Shahih*. Beirut: Dar Ibnu Kasir, 2002.

Choudhury, Masudul Alam, "Insurance and Investment in Islamic Perspective", *International Journal of Social Economics,* 1983, Vol. 10 Iss 5, h. 14 – 26

Claudia Ceci *et.al.*, "Hedging of unit-linked life insurance contracts with unobservable mortality hazard rate via local risk-minimization", *Journal Insurance: Mathematics and Economics* 60 (2015) 47–60, www.elsevier.com/locate/ime

Cristina, Ciumaș and Chiș Diana-Maria "Pricing And Assessing Unit-Linked Insurance Contracts With Investment Guarantees". *Emerging Markets Queries in Finance and Business, Procedia Economics and Finance.* Available online at www.sciencedirect.com

_____, "Romanian Unit-linked Life Insurance Market", *Emerging Markets Queries in Finance and Business, Procedia Economics and Finance* 32 (2015) 1477 – 1486. Available online at www.sciencedirect.com

Darusin, B. R., ***Untung Ada Unitlink.*** (Jakarta: Penerbit Change Publication, 2012).

Dewan Syari'ah Nasional MUI dan Bank Indonesia. *Himpunan Fatwa Dewan Syari'ah Nasional MUI.* Edisi Revisi Tahun 2006. (Jakarta: CV Gaung Persada, 2006)

Dusuki, Asyraf Wajdi *et.al.* "Shariah Parameter For Application Of Wadiah Concept In Traditional Family Takaful Product", *Advances in Natural and Applied Sciences.* Refereed Journal, 6(8), 1414-1422, 2012.

Elgari, Mohamed Ali. "Credit Risk in Islamic Banking and Finance", *Islamic Economic Studies,* Vol. 10, No. 2, 2003.

Fàsì, Alàl al-. *Maqasid al-Syariah al-Islamiyyah wa Makarimuha.* Dar al-Arab al-Islami, t.t.

Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN MUI) No. 51 tentang Akad Mudharabah Musytarakah Pada Asuransi Syariah.

Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN MUI) No. 52 tentang Akad Wakalah Bil Ujrah Pada Asuransi & Reasuransi Syariah

Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN MUI) No. 53 tentang Akad Tabarru' Pada Asuransi & Reasuransi Syariah.

Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN MUI) No. 21 tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah

Fatwa Majelis Ulama Indonesia (MUI) Nomor 1 Tahun 2004 tentang Bunga (Interest/Faidah)

Ghani, Abdul Mumin Abdul. *Sistem Kewangan Islam dan Pelaksanaannya di Malaysia.* Kuala Lumpur: Jabatan Kemajuan Islam Malaysia, 1999.

Ghazali, Abu Hamid Muhammad bin Muhammad bin ahmad at-Thusi al-. *al-Mustasfā.* Beirut: Dār al-Kutub al-'Ilmiyah, 1993.

Gozali, Ahmad. *Learn from the Expert 70 Solusi Keuangan.* Jakarta: Gema Insani Press, 2008.

Gupta, Anant, "Unit linked insurance products (ULIPs) - Insurance or investment?", *International Conference on Emerging Economies – Prospects and Challenges (ICEE-2012)*, Procedia - Social and Behavioral Sciences 37 (2012), h. 67 – 85.

Hanbal, Ahmad bin. *Musnad al-Imam Ahmad bin Hanbal,* juz 1, cet. 2. Beirut: Dar al-Kutub al-'Ilmiyyah, 1978.

Hardy, Mary. *Investment Guarantees: Modeling and Risk Management for Equity-Linked Life Insurance*. New Jersey: John Wiley & Sons, 2003.

Haron, Abdullah and Dawood Taylor. "Risk Management in Takaful" dalam *Takaful Islamic Insurance: Concepts and Regulatory Issues.* Singapore: John Wiley & Sons, 2009.

Hartono, Sri Rejeki. *Hukum Asuransi dan Perusahaan Asuransi.* Jakarta: Sinar Grafika, 2008.

Hasan, Husain Hamid. *Asuransi dalam Hukum Islam.* Jakarta: C.V. Firdaus, 1996.

Htay, Sheila Nu Nu etc., *Accounting, Auditing, and Governance for Takaful Operations.* Singapore: John Wiley & Son, 2013.

http://aaji.or.id/Berita/aaji-daily-news---6-9-Februari-2016, diakses pada 24 April 2016.

http://priandoyo.wordpress.com/2010/05/05/akhirnya-unit-link-itu-saya-tutup/, diakses 5 Februari 2016

http://www.kampuscenter.com/7-kota-pendidikan-di-indonesia/, diakses pada 15 November 2018.

http://www.kampusgw.com/ragam/9-kota-mahasiswa-terpopuler-di-indonesia/, diakses pada 15 November 2018.

http://www.takaful.co.id/ diakses pada 23 Maret 2018

https://takaful.co.id/laporan-keuangan/, diakses pada 2 Agustus 2018

https://www.aia-financial.co.id/id/about-aia.html, diakses pada 2 Agustus 2018

https://www.aia-financial.co.id/id/laporan-keuangan, diakses pada 2 Agustus 2018

https://www.bni-life.co.id/id/laporan-keuangan, diakses pada 2 Agustus 2018

https://www.bni-life.co.id/id/product/syariah/investasi/investa-plus, diakses pada 9 Juli 2018

https://www.bni-life.co.id/id/product/syariah/investasi/sakinah-investa-link, **diakses pada** pada 9 Juli 2018

https://www.bni-life.co.id/id/sekilas-bni-life, diakses pada 9 Juli 2018

https://www.finansialku.com/asuransi-jiwa-unitlink-sebenarnya-menguntungkan-nasabah-atau-tidak/ diakses pada 8 Januari 2018

https://www.prudential.co.id/id/our-company/financial-statement/, diakses pada 2 Agustus 2018

Huda, Nurul dan Mustofa Edwin Nasution. *Investasi Pada Pasar Modal Syariah.* Jakarta: Kencana, 2007.

Humaisy, Abd al-Haq dan al-Husein Syawat. *Fiqh al-'Uqud al-Maliyyah.* 'Amman (Jordan): Dar al-Bayariq, 2001.

Hussain, Madzlan Mohamad. "Legal Issues in Takaful" dalam *Takaful Islamic Insurance: Concepts and Regulatory Issues.* Singapore: John Wiley & Sons, 2009.

Iqbal, Muhaimin. *General Takaful Practice.* Jakarta: Gema Insani Press, 2005.

Ivamy, E. R. Hardy. *General Principles of Insurance Law,* ed. 6. London: Butterworths, 1993.

Jammal, Muhammad 'Abd al-Mun'im al-. *Mawsu'ah al-Iqtisad al-Islami wa Dirasah Muqaranah,* cet. 2. Beirut: Dar al-Kutub al-Lubnani, 1986.

Jasas, Imam Abu Bakr Ahmad Bin 'Ali al-Razi al-. *Ahkam al-Qur'an,* juz. 2. Kairo: Matba'ah al-Bahiyyah, t.t.

Jurjani, Ibn al-Hasan 'Ali bin Muhammad bin 'Ali al-Husayni al-. *al-Ta'rifat,* cet. 1. Beirut: Dar al-Kutub al-'Ilmiyyah, 2000.

Kamali, Mohammad Hashim *Islamic Commercial Law.* Cambridge: Islamic Texts Society, 2000.

Kasani, Abu Bakar bin Mas'ud bin Ahmad Al-. *Bada'i' al-Sana'i' fi Tartib al-Syara'i',* juz, 5. Beirut: Matba'ah al-'Asimah, t.t.

Kementerian Agama Republik Indonesia*, Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Solo: Penerbit Abyan, Penerjemah Kementerian Agama Republik Indonesia, 2014)

Kholis, Nur. "Islamic Unit Linked: Is It Profitable And Fully Syariah Compliance?", *Jurnal MADANIA,* IAIN Bengkulu, Edisi Juni 2016, Terakreditasi B Dikti No. 2/P/2014.

Khorshid, Aly. *Islamic Insurance, A Modern Approach to Islamic Banking.* London: Routledgecurzon, 2004.

Kotler, Philip. *Marketing Management Millenium Edition.* New Jersey: Pearson Custom Publishing, 2002.

Kurdi, Ahmad al-Hajj al-. *al-Madkhal al-Fiqhi al-Qawaid al-Kulliyyah*. Damsyik: Dar al-Ma'arif, 1980.

Laporan Keuangan BNI Life Insurance Unit Syariah Tahun 2015

Laporan Keuangan BNI Life Insurance Unit Syariah Tahun 2016

Laporan Keuangan BNI Life Insurance Unit Syariah Tahun 2017

Laporan Keuangan Prudential Indonesia Unit Syariah Tahun 2015

Laporan Keuangan Prudential Indonesia Unit Syariah Tahun 2016

Laporan Keuangan Prudential Indonesia Unit Syariah Tahun 2017

Laporan Keuangan PT AIA Financial Unit Syariah Tahun 2015

Laporan Keuangan PT AIA Financial Unit Syariah Tahun 2016

Laporan Keuangan PT AIA Financial Unit Syariah Tahun 2017

Laporan Keuangan PT Asuransi Takaful Keluarga Tahun 2015

Laporan Keuangan PT Asuransi Takaful Keluarga Tahun 2016

Laporan Keuangan PT Asuransi Takaful Keluarga Tahun 2017

Lewis, Mervyn K." The Evolution of *Takaful* Products", dalam Michael Mahlknecht dan Kabir Hassan, *Islamic Capital Markets: Products and Strategies*. New Jersey: John Wiley and Sons, 2011.

Madjid, A. A. ***Shocking Unitlink***. Jakarta: Penerbit Rabka Publisher, 2011.

Majah, Abu Abdillah bin Yazid Ibn. *Sunan Ibn Majah,* juz 2. Beirut: Dar Ihya' al-Turath al-'Arabi, 1395H.

Majah, Abu Abdullah Muhammad bin Yazid bin Abdullah bin. *Sunan Ibnu Majah*. Beirut: Dar Ihya al-Kutub al-Arabiyah, t.t.

Mannan, Muhammad Abdul. *Islamic Economics: Theory and Practice (Foundation of Islamic Economics).* Cambridge: The Islamic Academy, 1986.

Manzur, Abu al-Fadl Jamal al-Din Muhammad Ibn Mukarram Ibn. *Lisan al-'Arab*, juz. 4. Kaherah: al-Dar al-Misriyyah li al-Ta'lif wa al-Tarjamah, 1954.

Maududi, Abu al-'Ala al-. *al-Riba.* Jeddah: al-Dar al-Su'udiyyah, 1987.

Misri, Abd al-Sami' al-. *Limadha Harrama Allah al-Riba?*. Kairo: Maktabah Wahbah, 1987.

Misri, Rafiq Yunus al-. *Fa'idah al-Qard wa Nazariyyatuha al-Hadithah (Min Wijhati Nazri al-Islam).* Beirut: Dar al-Fikr al-Mu'asir, 1999.

Mukhtar, Nur al-Din. *Ilm al-Maqasid al-Syar'iyyah*. Riyad: Maktabah al-'Abikan, 2001.

Muslehudin, Mohammad. *Insurance and Islamic Law.* Lahore: Islamic Publication Limited, Diterjemahkan oleh Izuddin Hj. Mohamed (1989), *Insuran dan Hukum Islam.* Kuala Lumpur: Dewan Bahasa dan Pustaka, 1978.

Nadwi, Ali Ahmad al-. *Mausu'ah al-Qawa'id wa al-Dawabit al-Fiqhiyyah.* Beirut: Dar 'Alam al-Ma'rifah, 1999.

Nafik, Muhamad HR. *Bursa Efek dan Investasi Syariah.* Jakarta: Serambi, 2009.

Naisaburi, Imam Abul Husain Muslim bin al-Hajjaj al-Qusyairi an-. *Sahih Muslim/Al-Jami` ash-Shahih*. Beirut: Dar al-Kutub al-Ilmiyyah, 1991.

Nawawi, Abu Zakariyya Muhyi al-Din bin Syaraf al-. *Majmu' Syarh al-Muhadhdhab,* juz. 9. Beirut: Dar al-Fikr, t.t.

Noor, Azman Mohd "A Shariah Compliance Review on Investment Linked Takaful In Malaysia", *Islamic Economic Studies,* Vol. 17 No. 1, June, 2009.

Obeid, Nayla Comair. *The Law of Bussiness Contracts in the Arab Middle East*. London: Kluwer Law International, 1996.

Omar, Fuad Abdullah and Munawar Iqbal. "Some Strategic Suggestions for Islamic Banking in the 21st Century", *Review of Islamic Economics,* (Journal of The International Association for Islamic Economics). Leicester: The Islamic Foundation, 2000.

Otoritas Jasa Keuangan (OJK), *Direktori IKNB Syariah*, September 2017, http://www.ojk.go.id/id/kanal/iknb/data-dan-statistik/direktori/IKNB-Syariah/Default.aspx

_____, *Road Map LKNB Syariah* 2015-2019. Jakarta: OJK, 2015.

_____, *Statistik IKNB Syariah*, Tahun 2014-2017

Peraturan Otoritas Jasa Keuangan No. 73/POJK. 05/2016 tentang Tata Kelola Perusahaan Yang Baik Bagi Perusahaan Perasuransian serta peraturan pelaksanaannya

Permatahati, Rini. "Pelaksanaan Asuransi Syariah Pada Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 Di Yogyakarta", 2006.

Polis AIA Syariah Fortune X-Tra Plus Syariah Nomor 27206931

Polis BNI Life Syariah Nomor 18507000036

Polis Prulink Syariah Nomor 39464339, 39465597, 01069883

Polis Takafulink Mizan dan Istiqamah, polis Nomor 04.2009.00351.023

Prudential Indonesia. *Laporan Tahunan 2012.* Jakarta: Prudential Indonesia, 2012.

Prudential Indonesia. *PRUfast Start*. Jakarta: 2012.

PT BNI Life Insurance. ***Laporan Tahunan BNI Life Insurance Tahun 2017*. Jakarta:** PT BNI Life Insurance, 2017.

PT BNI Life Insurance. ***Laporan Tahunan BNI Life Insurance Tahun 2016*. Jakarta:** PT BNI Life Insurance, 2016.

PT BNI Life Insurance. ***Laporan Tahunan BNI Life Insurance Tahun 2015*. Jakarta:** PT BNI Life Insurance, 2015.

Qaradawi, Yusuf al-. *Fawa'id al-Bunuk hiya al-Riba al-Haram.* Kairo: Maktabah Wahbah, 1999.

_____, *al-Ijtihàd fi al-Sharì'ah al-Islàmiyyah ma'a Nazaràt Tahlìliyàt fi al-Ijtihàd alMu'àshir.* Kuwait: Dàr al-Qalam, 1985.

Qudamah, Abdullah Ibn Ahmad al-Maqdisi Ibn. *Al-Mughni wa al-Syarh al-Kabir*, jil. 4. Beirut: Dar al-Kutub al-'Arabi, 1972.

Qureshi, Anwar Iqbal. *Islam and The Theory of Interest* (ed. 2). Lahore: SH Muhammad Ashraf, 1961.

Rabi'ah, Abdul Aziz bin Abdurrahman bin. *Ilm al-Maqasid al-Syari'*. Riyad: t.p., 2002.

Rabithah 'Alam al-Islami. *Qararat al-Majma' al-Fiqh al-Islami 1977-2010.* Makkah: Rabithah 'Alam al-Islami, 2010, cet. Ke-3.

Rahman, Afzalur. *Economic Doctrines of Islam,* ed. 2, Vol.3. Lahore: Islamic Publication Limited, 1980.

Rai, Priti and Amoah-Binfoh Kenneth, "Comparative Analysis of Unit Linked Insurance Plans and Mutual Funds", *Journal of Harmonized Research in Management,* 2(4), 2016, 282-285, ISSN 2454-5384

Razavi, Mehdi B. *Modelling an Islamic Economic System: an Interaction Delivery Matrix and Boolean Digraph Approach.* Disertasi Phd di University of Nebraska, printed by microfilm/xerography in 1986 by University Microfilms International, Ann Arbor, Michigan USA.

Redja, George E. *Principles of Risk Management and Insurance.* Boston: Addison Wesley, 2005.

Redzuan, Hendon *et. al., Risiko dan Insurans.* Petaling Jaya: Prentice Hall, 2005.

Rivai, Veithzal. *et.al., Bank and Financial Institution Management, Conventional and Syaria System.* Jakarta: Rajawali Press, 2007.

Risuni, Ahmad al-. *Alfikr al-Maqasidi*. Rabat: Manshurat Jaridah Zaman, 1999.

_____, *Nazariyah al-Maqasid 'Inda al-Imam al-Syatibi,* Virginia: The International Institute of Islamic Thought, 1995.

Rosly, Saiful Azhar. *Critical Issues on Islamic Banking and Financial Markets.* Kuala Lumpur: Dinamas Publishing, 2005.

Rusyd, Muhammad Ibn Ahmad Ibn Muhammad Ibn. *Bidayah al-Mujtahid wa Nihayah al-Muqtasid,* juz. 2. Beirut: Dar al-Qalam, 1988.

Sa'idy, Abdullah bin Muhammad bin Hasan al-. *Al-Riba fi al-Muamalat al-Masrafiyah al-Mu'asirah.* Riyad: Universitas al-Malik as-Saud, t.t.

Saaty, Thomas L. *The Sevent Pillar of Analytic Network Process,* 2001

Sadiq, Chaudhry Mohamad. "Islamic Insurance (Takafol): Concept and Practice" dalam *Encyclopaedia of Islamic Banking and Insurance.* London: Institute of Islamic Banking and Insurance, 1995.

Saeed, Abdullah. *Islamic Banking and Interest.* Leiden: E.J Brill, 1996.

Saleh, Nabil A. *Unlawful Gain and Legitimate Profit in Islamic Law.* Cambridge: Cambridge University Press, 1986.

Salman, Musa'id bin Abdullah al-. *Asrar al-Syariah min I'lam al-Muwaqi'in li Ibn al-Qayyim al-Jauziyyah.* Riyad: Dar al-Masir, 1998.

Sawi, Muhammad Salah al-. *Musykilah al-Istithmar fi al-Bunuk al-Islamiyyah wa Kayfa 'Alajaha al-Islam.* Kairo: Dar al-Wafa', 1990.

Sendra, Ketut. *Asuransi Jiwa Unit-Link Proteksi Sekaligus Investasi.* Jakarta: Penerbit PPM, 2004.

Shorter Oxford English Dictionary, *ed.* 5. Oxford: Oxford University Press, 2002.

Siddiqi, M. Nejatullah. "Islamic Bank: Concept, Precept and Prospects", *Review of Islamic Economics,* No. 9, 2000.

_____, *Muslim Economic Thinking, A Survey of Contemporary Literature.* Leicester: The Islamic Foundation, 1981.

_____, *Issues in Islamic Banking.* Leicester: Islamic Foundation, 1983.

Singarimbun, Masri dan Sofian Effendi. *Metodologi Penelitian Survei.* Jakarta: Surya Grafindo, 2000.

Suruhanjaya Sekuriti. *Keputusan Majlis Penasihat Syariah Suruhanjaya Sekuriti.* Kuala Lumpur: Suruhanjaya Sekuriti, 2002.

Suwailem, Sami al-. "Towards an Objective Measure of Gharar in Exchange" dalam *Islamic Economic Studies,* Vol. 7, No. 1 dan 2, Oktober 1999 dan April 2000.

Suyuti, Ramadan Hafiz al-. *Fawa'id al-Bunuk wa al-Istithmar wa al-Taufir fi Daw'i al-Syari'ah al-Islamiyyah.* Kairo; Maktabah Wahbah, 1994.

Syarafudin, Ahmad al-Sa'id. *'Uqud al-Ta'min wa 'Uqud Daman al-Istithmar*. t.t.p: t.p., 1982.

Syatibi, Abu Ishaq al-. *Al-Muwafaqat*. Beirut: Darul Ma'rifah, 1997.

Tabari, Imad al-Din bin Muhammad al-. *Ahkam al-Qur'an,* juz. 3. Bairut: Dar al-Kutub al-'Ilmiyyah, 1985.

Taher, Sayyid. "Riba-Free Alternatives for A Modern Economy", dalam Masudul Alam Choudhury, *Islamic Political Economy in Captapist-Globalization An Agenda for Change.* Kuala Lumpur: Utusan Publications & Distributors Sdn. Bhd., 1997.

Taimiyyah, Abu Abbas bin Abdus Salam Ibn. *Nazariyyah al-'Aqd*. Beirut: Dar al-Ma'rifah, t.t.

Tanjung, Hendri dan Abrista Devi. *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam.* Bekasi: Gramata Publishing, 2013.

Tarmizi, Erwandi. *Harta Haram Muamalat Kontemporer.* Jakarta: BMI Publishing, 2016, cet. Ke-14

Taufiqurrahman, "Faktor-Faktor yang Mempengaruhi *Brand Switching* Peserta Asuransi dari Unit Link Syariah ke Konvensional di PT Asuransi Allianz Life Indonesia Cabang Banyuwangi", 2012

Thani, Nik Norzrul *et. al.*, *Law and Practice of Islamic Banking and Finance.* Petaling Jaya: Sweet and Maxweel Asia, 2003.

The New Encyclopaedia Britannica, Chicago, Vol. XXI, 1985.

Tim Otoritas Jasa Keuangan (OJK), *Lindungi Risiko Anda dengan Asuransi,* (Jakarta: OJK, 2016)

Tim P3EI UII, *Ekonomi Islam.* Jakarta: PT Rajawali Press, 2008.

Tolefat, Abdulrahman Khalil dan Mehmet Asutay. *Takaful Investement Portofolios,* Singapore: John Wiley & Son, 2013.

Turmudhi. *Sunan al-Turmudhi (al-Jami' al-Sahih)*, juz 3. Kairo: Maktabah al-Babi al-Halabi, 1967.

Umar, Umar bin Solih bin. *Maqasid al-Syariah 'inda al-Imam al-Iz bin 'Abd al-Salam.* Jordan: Dar al-Nafais, 2003.

Undang-Undang Nomor 40 Tahun 2014 tentang Perasuransian

Vandaele, Nele dan Michèle Vanmaele, "Explicit portfolio for unit-linked life insurance contracts with surrender option", *Journal of Computational and Applied Mathematics* 233 (2009) 16–26, journal homepage: www.elsevier.com/locate/cam

Verma, Chetna. "A Study of Comparative Analysis of Mutual Fund and ULIP", *International Multidisciplinary Research Journal*, Vol III Issue VI Dec 2013, ISSN No : 2231-5063

Vogel, Frank E. dan Samuel L. Hayes. *Islamic Law and Finance.* London: Kluwer Law International, 1998.

Webster's Encyclopedic Unabriaged Dictionary of The English Language, (New York: Gramercy Books, 1996)

Wehr, Hans. *A Dictionary of Modern Written Arabic,* J. Milton Cowan (ed). London: MacDonald & Evans LTD, 1980.

Weisman, Steve. *A Guide to Elder Planning: Everything You Need to Know to Protect Yourself Legally and Financially*. New York: Financial Times Prentice Hall Books, 2003.

Yubi, Muhammad Sa'd bin Ahmad bin Mas'ud al-. *Maqasid al-Syariah al-Islamiyyah wa 'Alaqatuha bi al-Adillah al-Syar'iyyah.* Riyad: Dar al-Hijrah, 1998.

Yusof, Mohd Fadzli. *Takaful: Sistem Insurans Islam*. Kuala Lumpur: Utusan Publications & Distributors Sdn Bhd, 1996.

Yuwanda, Rudi. "Analisis Investasi dan Perlindunagn pada Produk Unit link Manulife Dana Ekuitas", 2013.

Zahrah, Muhammad Abu. *Tahrim al-Riba Tanzim Iqtisadi, c*et. 2. Riyad: al-Dar al-Su'udiyyah, 1985.

_____, *Usul Fiqh.* Beirut: Dar al-Fikr, 1985.

Zaid, Abdul Azim Jalal Abu. *Fiqh al-Riba: Dirasah Muqaranah wa Syamilah li Tatbiqat al-Mu'asirah.* Beirut: Risalah Publisher, 2004.

Zuhaili, Wahbah al-. *al-Fiqh al-Islami wa Adillatuh,* juz. 3, cet. 4. Beirut: Dar al-Fikr, 1997.

_____, *al-Mu'amalat al-Maliyyah al-Mu'ashirah*. Dimasyq: Dar al-Fikr, 2002.

BIODATA SINGKAT PENULIS

Dr. H. Nur Kholis, S.Ag, SEI, M.Sh.Ec, dosen di Program Studi Ekonomi Islam FIAI Universitas Islam Indonesia. Pendidikan dasar dan menengah diselesaikan di Blitar. Selama menyelesaikan pendidikan dasar dan menengah tersebut, juga menempuh pendidikan di madrasah diniyah dan pondok pesantren MADIS Kasim Selopuro Blitar. Kemudian melanjutkan studi dengan mondok di pesantren modern yang dikenal sebagai MANPK di Jember. Setelah itu melanjutkan studi ke Pesantren Unggulan Universitas Islam Indonesia, di samping kuliah di Prodi Syariah Fakultas Ilmu Agama Islam UII, lulus dengan cumlaude IPK 4. Pendidikan S1 bidang perbankan Syariah diselesaikan di STEI Yogyakarta. Pendidikan S2 diselesaikan di Program Syariah dan Ekonomi, University of Malaya, Malaysia, lulus dengan cumlaude, sedangkan S3 bidang Ekonomi Syariah dari UIN Sumatera Utara Medan, lulus dengan cumlaude dan sebagai wisudawan terbaik. Aktif menulis bidang ekonomi dan keuangan Syariah baik berupa artikel di jurnal dan buku, di antaranya Buku Pengantar Keuangan Islam, Buku Transaksi dalam Ekonomi Islam, Islam Indonesia 2020, Pengantar Ekonomi Islam 2021 dan lain-lain.

DAFTAR RIWAYAT HIDUP
(*CURRICULUM VITAE*)

1. DATA PRIBADI

Nama :	Dr. H. Nur Kholis, S.Ag, S.E.I., M.Sh.Ec
Tempat & Tanggal Lahir	Blitar, 01 November 1977
Pekerjaan	Dosen Tetap Universitas Islam Indonesia, Yogyakarta
NIDN	0501117701
Nomor Serdos	102119111327576
Jabatan Akademik	Lektor Kepala, IV/c
Bidang keahlian (sesuai Serdos)	Ekonomi dan Keuangan Syariah
Alamat Kantor	Program Studi Ekonomi Islam FIAI, Universitas Islam Indonesia, Jln Kaliurang Km 14 Yogyakarta Telp : 0274-898462 Fax. 0274-898463
Alamat Rumah	Sono RT 7 RW 42 Wedomartani Ngemplak Sleman Yogyakarta HP: 08156883480 E-mail: 014210101@uii.ac.id *atau* nurkholisyes@gmail.com

2. RIWAYAT PENDIDIKAN:

Pendidikan Dasar dan Menengah

a. Madrasah Ibtidaiyah Miftahun Najah, lulus 1990
b. Madrasah Diniyah Jepun, lulus 1990
c. Madrasah Tsanawiyah Negeri Jabung Filial Selopuro, lulus 1993
d. Madrasah Diniyah MADIS Kasim, lulus 1993
e. Madrasah Aliyah Negeri-Program Khusus (MAN-PK), lulus 1996
f. Pondok Pesantren Unggulan UII, tahun 1996-2000

Pendidikan Tinggi

Program Pendidikan(sarjana dan magister)	Perguruan Tinggi	Jurusan/ Program Studi
Sarjana (Strata-1)	FIAI UII Yogyakarta (1996-2000)	Syariah
Sarjana (Strata-1)	STEI Yogyakarta (2010-2014)	Manajemen Perbankan Syariah
Master (Strata-2)	University of Malaya, Kuala Lumpur (2004-2006)	Master Shariah, Program Syariah and Economic
Doktor (Strata-3)	UIN SU (2016-2019)	Ekonomi Syariah

3. PENGHARGAAN/PIAGAM

Tahun	Bentuk Penghargaan	Pemberi
2021	Peserta dengan nilai tertinggi dalam Pelatihan Dewan Pengawas Syariah untuk Bank Syariah di DSN INSTITUTE MUI Jakarta	DSN INSTITUTE MUI Jakarta
2019	Wisudawan cum laude doktor terbaik dalam wisuda UIN Sumatera Utara, 24 November 2019	Rektor UIN Sumatera Utara Medan
September 2019	Peserta dengan nilai tertinggi dalam Pelatihan Dewan Pengawas Syariah utk Koperasi Syariah DSN INSTITUTE MUI Jakarta	DSN INSTITUTE MUI Jakarta
April 2019	Peserta Terbaik dalam Training of Trainers Keuangan Syariah (utk dosen se-DIY dan Jateng)	Otoritas Jasa Keuangan (OJK)
2016	Peraih Beasiswa MORA Scholarship untuk S3 Ekonomi Syariah	Kemenag RI

2013	Terpilih sebagai peraih *full funded* training Bahasa Arab dan Ilmu Keislaman di Ummul Qura University, Makkah Mukarramah, Saudi Arabia (40 hari), full scholarship.	Ummul Qura University
2010	Peserta Terbaik dalam Training of Trainers Perbankan Syariah	BI dan LEBI FEB UGM
2007	Terbaik I Pemilihan dosen produktif bidang penulisan karya ilmiah jurnal ilmiah tingkat nasional DEPAG RI	DEPAG RI dan Kopertais Wil III DIY
2006	Wisudawan Cumlaude dalam *convocation* dalam bidang Syariah dan Ekonomi	Universiti Malaya, Kuala Lumpur, Malaysia
2008	Dosen Ber-NKD Terbaik I Tingkat Prodi	Prodi Hukum Islam
2008	Dosen Ber-NKD Terbaik I Tingkat Prodi	Prodi Ekonomi Islam
2003	Dosen Ber-NKD Terbaik III Tingkat UII	BPM UII
2000	Wisudawan Cum Laude Terbaik UII tahun 2000, IPK 4,00	UII
1998	Wisudawan Terbaik Pendidikan Kader Ulama Majlis Ulama Indonesia (PKU-MUI) Pusat Jakarta (tingkat nasional), IPK 4,00	MUI Pusat

Adapun penghargaan sejak mahasiswa adalah sebagai berikut:

No	Jenis Aktivitas	Ket./ Peringkat	Tgl.
1.	Lomba Karya Tulis Ilmiah (LKTI) Al Quran MTQ Mahasiswa Tingkat Nasional VI, bertempat di UMS Surakarta	Juara I	19 November 1999
2.	Lomba Penulisan Esai Mahasiswa Tingkat Nasional, bertempat di FE UII	Nomor I	15 Mei 2000
3.	Lomba Karya Tulis Ilmiah (LKTI) Tingkat FIAI UII	Juara I	18 Juli 1999
4.	Lomba Karya Tulis Ilmiah (LKTI) Seleksi Pra-LKTI Nasional Tingkat UII	Juara I	5 November 1999
5	Mahasiswa Teladan (Mahasiswa Berprestasi Utama) Tingkat UII	Juara I	14 Agustus 2000
6.	Wisudawan Terbaik Pendidikan Kader Ulama Majlis Ulama Indonesia (PKU-MUI) Pusat Jakarta (tingkat nasional)	IPK 4,00	12 Januari 1998
7.	Wisudawan Cum Laude Terbaik UII tahun 2000	IPK 4,00	27 September 2000
8.	Terpilih sebagai duta UII untuk mengikuti *The Summer Camp of Student Leadership from the Universities of the Islamic World* di *Hashemite Kingdom of Jordan*		Agustus 1999
9.	Dosen Ber-NKD Terbaik Tingkat UII	Juara III	September 2003

10.	Wisudawan Cumlaude dalam *convocation* dalam bidang Syariah dan Ekonomi, Universiti Malaya, Kuala Lumpur, Malaysia, tahun 2004 – 2005,	(selesai 18 bulan), lulus tercepat dengan IPK 3, 88	8 Agustus 2006
11	Pemilihan dosen produktif bidang penulisan karya ilmiah jurnal ilmiah tingkat nasional 2006	Juara I	27 Desember 2006
12	Peserta Terbaik dalam Training of Trainers Perbankan Syariah	diselenggarakan oleh Bank Indonesia dan dan LEBI UGM,	Hotel Phoenix, 2-4 Maret 2010

I. PELATIHAN/KURSUS YANG PERNAH DIIKUTI

Nama Pelatihan/ Kursus*)	Tahun	Penyelenggara	Lokasi
Pelatihan Calon Arbiter Badan Arbitrase Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia	24 Juli, 31 Juli, 7 Agustus	Badan Arbitrase Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia	Zoom Meeting
Pelatihan Dewan Pengawas Syariah untuk Bank Syariah di DSN INSTITUTE MUI	2021	DSN INSTITUTE MUI	DSN INSTITUTE MUI, Jakarta
Pelatihan Dewan Pengawas Syariah untuk Koperasi Syariah/BMT di DSN INSTITUTE MUI	2019	DSN INSTITUTE MUI	DSN INSTITUTE MUI, Jakarta
Training of Trainers Keuangan Syariah	2019	Otoritas Jasa Keuangan (OJK)	Hotel Best Western

			Premier Solo
Training of Trainers Perbankan Syariah	2010	Bank Indonesia dan dan LEBI UGM	Hotel Phoenix Yogyakarta
Training Bahasa Arab dan Ilmu Keislaman di Ummul Qura University	2013	Ummul Qura University	Ummul Qura University, Makkah
Pendidikan Kader Ulama Majlis Ulama Indonesia (PKU-MUI) Pusat Jakarta (tingkat nasional	1998	MUI Pusat	Wisma Sejahtera IAIN Jakarta
The Summer Camp of Student Leadership from the Universities of the Islamic World di Hashemite Kingdom of Jordan	1999	FUIW (Federation University of Islamic World)	Hashemite Kingdom of Jordan

2. KARYA ILMIAH

A. Buku/Bab Buku/Jurnal/Proceeding

Tahun	Judul	Penerbit/Jurnal
2021	Buku Fiqh Muamalah (Tim penulis) (On going)	KNEKS (Komite Nasional Ekonomi dan Keuangan Syariah dan BI (Bank Indonesia)
2021	Maqasid Shariah Perspective on the Operation of Islamic Unit Linked Insurance	Proceeding International Conference in Humanity, Law and Sharia (ICHLaSh 2021)
2021	Buku Pengantar Ekonomi Islam (Tim penulis) https://kneks.go.id/storage/upload/1627870990-	KNEKS (Komite Nasional Ekonomi dan Keuangan Syariah

	Pengantar%20Ekonomi%20Islam%2030072021.pdf Edisi Pertama, Juni 2021	dan BI (Bank Indonesia) ISBN: 978-602-60042-9-1 Penerbit: Departemen Ekonomi dan Keuangan Syariah - Bank Indonesia
2020	Buku "Pengantar Keuangan Syariah" https://dspace.uii.ac.id/handle/123456789/25049	UII Penerbit ISBN 978-602-450-447-2 E-ISBN 978-602-450-448-9
	Hak Cipta, nomor Surat Pencatatan Ciptaan: 000203095	
2020	Chapter Buku: Kumpulan Kultum Ekonomi Syariah Seri 2 Judul Chapter: Mendidik Karakter Mulia Dengan Ekonomi Syariah Url: https://knks.go.id/storage/upload/1593680313-Kumpulan%20Kultum%20Ekonomi%20Syariah%20Seri%202_updated.pdf	KNEKS (Komite Nasional Ekonomi dan Keuangan Syariah), ISBN 978-623-90941-5-7
2020	The Significance of Maqasid Syariah Principles in Improving Islamic Economics and Finance https://ijicc.net/images/Vol_14/Iss_3/13367_Kholish_2020_E1_R.pdf	International Journal of Innovation, Creativity and Change. www.ijicc.net Volume 13, Issue 3, 2020
2020	Chapter Buku: Islam Indonesia	Embun

	2020 Judul Chapter: Tren Ekonomi Islam Indonesia 2020 https://dspace.uii.ac.id/handle/123456789/25046	Kalimasada ISBN 978-623-6572-00-9
2020	Manajemen Keuangan Islam, Solusi Tantangan Zaman, Nur Kholis dkk https://dspace.uii.ac.id/handle/123456789/25103	
2019	Disertasi "Asuransi Unit Link Syariah: Konsep dan Aplikasinya dalam Perspektif Kepatuhan Syariah dan Benefit Bagi Nasabah dengan ANP (Analytic Network Process) di Yogyakarta" http://repository.uinsu.ac.id/7419/1/Disertasi%20Nur%20Kholis.pdf	Disertasi di UIN Sumatera Utara http://repository.uinsu.ac.id/7419/1/Disertasi%20Nur%20Kholis.pdf
Des 2018	Measuring the Benefit of Islamic Unit Linked for Customer by ANP (Analytic Network Process) [bagian disertasi, ditulis bersama promotor I dan II] Url: https://journal.uii.ac.id/JIELariba/article/view/11921	Journal of Islamic Economics Lariba (2018), Vol. 4, Issue 2, p. 1-29
Mei 2018	Penulis 1 chapter dalam Buku "Mengenal Keuangan dan Bisnis Islam, Yuk". Judul bab: "Fiqh Keuangan Islam".	Penerbit Quantum Madani, Yogyakarta. ISBN:
11-12 Juli 2018	Maqasid Syariah Principles for Islamic Finance Development	3rd International Conference on Islamic Economic and Financial

		Inclusion UMY Yogyakarta
14 Mei 2018	Urgensi Dinamisasi Fiqh Muamalah Maliyah Dalam Pengembangan Ekonomi Islam	Joint Seminar Universitas Muhammadiyah Malang dan UII
4-5 Des 2017	The Urgency of Maqasid Syariah In Enhancing The Development of Islamic Finance, dalam The 1st Southeast Asia Conference on Islamic Economics and Business	Prosiding UIN Jambi (Ini insyaAllah proses terbit terindex SCOPUS)
Agustus 2017	Potret Perkembangan dan Praktik Keuangan Islam di Dunia DOI: 10.20885/millah.vol17.iss1.art1 http://jurnal.uii.ac.id/Millah/article/view/10043/8045	Jurnal Millah, Vol XVII, No. 1, Agustus 2017 ISSN: 1412-0992 E-ISSN: 2527-922X
2018	Buku: Transaksi dalam Ekonomi Islam	Penerbit PPs FIAI UII ISBN: 978-602-50398-1-2
	https://dspace.uii.ac.id/handle/123456789/25051	Hak Cipta, nomor Surat Pencatatan Ciptaan: 000107188
2016	Islamic Unit Linked: Is It Profitable And Fully Syariah Compliance? http://ejournal.iainbengkulu.ac.id/index.php/madania/article/view/81	Jurnal MADANIA, IAIN Bengkulu, Edisi Juni 2016, terakreditasi B Dikti No. 2/P/2014. ISSN: 1410-8143 E-ISSN: 2502-1826

2015	Kesejahteraan Sosial Di Indonesia Perspektif Ekonomi Islam http://journal.stainmetro.ac.id/index.php/akademika/article/view/566/514	AKADEMIKA, Jurnal Pemikiran Islam, STAIN Lampung, Volume 20 No. 2 Juli-Desember 2015 ISSN: 1696-069X E-ISSN: 2356-2420 Terakreditasi B Dikti No. 040/P/2014
2015	Factors Influenced People In Choosing University: A Lesson From Islamic Economics Department UII http://jurnal.uii.ac.id/index.php/Millah/article/view/5208	Jurnal MILLAH, Magister Studi Islam UII, Agustus 2015
2014	Penguatan Kapasitas Marketing Produk Industri Kreatif Berbasis Marketing Syariah Dan Pemanfaatan IT di Sleman http://jurnal.uii.ac.id/index.php/Millah/article/view/4108	Jurnal MILLAH, Magister Studi Islam UII, Vol. XIII, No. 1, Agustus 2014 Terakreditasi B Dirjen Dikti Kemendiknas RI No. 64a/DIKTI/Kep./2010
2014	An Evaluation Toward Islamic Unit Linked Operation in Indonesia: Case Study At Prulink Syariah	Proceeding Annual International Conference on Islamic Studies (AICIS) ke-14 pada 21-24 November 2014
2013	Pengaruh Politik Dalam	Jurnal MILLAH,

	Perkembangan Praktik Ekonomi Islam Di Indonesia http://jurnal.uii.ac.id/index.php/Millah/article/view/4083	Magister Studi Islam UII (accredited), Vol. XII, No. 1, Agustus 2013
2013	Model Penguatan Kapasitas Marketing Produk Industri Kreatif Berbasis Marketing Syariah dengan Memanfaatkan Kemajuan IT di Kabupaten Sleman	Proceding Seminar Nasional 2013, Menuju Masyarakat Madani dan Lestari, Auditorium Perpustakaan Pusat Lt.2 Gedung Mohammad Hatta, 18 Desember 2013
2013	Distinctive Islamic Microfinance Application in Indonesia as an Alternative Model of Islamic Finance Renaissance	Proceding International Conference Annual International Conference on Islamic Studies (AICIS)di Senggigi NTB, 18-21 November 2013
2013	Potret Philantropi Islam di Propinsi DIY http://jurnal.uii.ac.id/index.php/JIELariba	Jurnal Ekonomi Islam La_Riba, Nomor ISSN 1978-6751, Vol. 7, Nomor 1, Juli 2013 (bersama Soya Soya, Yuli Andriansyah, dan Iqbal
	Chapter Buku: Pengantar	Penerbit

2012	Ekonomi Islam	Kopertais Wil III DIY (salah satu penulis)
2012	The Prospect of Islamic Microfinance Institution in Indonesia http://ejournal.iain-tulungagung.ac.id/index.php/epis/article/view/34	Jurnal Episteme, Jurnal Pengembangan Ilmu Keislaman, Vol. 7, Nomor 2, Nop 2012, ISSN 1907-7491, Program Pasca STAIN Tulungagung
2012	Chapter Buku: Pribumisasi Hukum Islam	Penerbit Kaukaba
2011	Praktik Ekonomi Islam di Indonesia dan Implikasinya bagi Pembangunan Karakter Bangsa	AHKAM, Jurnal Hukum Islam, Vol.13, NO. 02, ISSN 1411-271X, Nop 2011
2011	Jejak Praktik Berekonomi Islam Dalam Masyarakat Muslim Indonesia Dan Masa Depannya http://jurnal.uii.ac.id/Unisia/article/view/5897/5322	Jurnal UNISIA, Vol XXXIII, No. 74, Januari 2011
2011	Potret Politik Ekonomi Islam di Indonesia Era Reformasi	Jurnal MILLAH, Magister Studi Islam UII (accredited), Vol. X, No. 2, Februari 2011
2011	Peluang dan Tantangan Institusi Pendidikan Ekonomi Islam	Jurnal Ekonomi & Keuangan Islam ISSN 2088-9968, Vol 1, No.1 Januari 2011
2010	Perpajakan di Indonesia dalam Perspektif Hukum Ekonomi Islam	Jurnal EKBISI, Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam,

		ISSN: 1907-9109 Vol. 5, No. 1, Desember 2010
2010	Sukuk: Instrumen Investasi yang Halal dan Menjanjikan https://doi.org/10.20885/lariba.vol3.iss2.art8	Jurnal La_Riba, Vol. IV, No. 2 Desember 2010, ISSN 1978-6751
2010	Dialog Dan Dialektika Islam dan Budaya Lokal Dalam Bidang Ekonomi Sebagai Salah Satu Wajah Islam Nusantara	PROCEEDING Annual Conference on Islamic Studies DEPAG RI 2010 di Banjarmasin, Vol. 1
2009	Membedah Konsep Ekonomi Islam http://journal.uii.ac.id/JEI/article/view/2566	Jurnal La_Riba, Vol. 3, No. 2, Desember 2009 ISSN 1978-6751
2008	Chapter Buku: Menjawab Keraguan Berekonomi Syariah	Safiria Insania Press
2008	Prospek Pendidikan Ekonomi Islam Pasca Lahirnya UU Perbankan Syariah dan UU SBSN DOI : 10.20885/lariba.vol2.iss2.art5	Jurnal La_Riba, ISSN 1978-6751, Vol. II, No. 2, Desember 2008
2008	Masa Depan Ekonomi Islam dalam Arus Trend Ekonomi Era Global Link: https://journal.uii.ac.id/Unisia/article/view/147	Jurnal UNISIA, Vol. XXXI, Juni 2008
2007	Evaluation to The Practice of Murabahah in The Operations of Baitul Mal Wattamwil (BMT),	Jurnal La_Riba, ISSN 1978-6751, Vol. I, No. 1, Juli

	Yogyakarta	2007.
2007	Etos Kerja Islami	Referee Journal Mukaddimah (accredited), Kopertais Wilayah III dan PTAIS DIY No. 22, Th. XIII, 2007
2006	Penegakan Syariat Islam di Indonesia (Perspektif Ekonomi)	Jurnal Ilmiah Al Mawarid FIAI UII, Edisi XVI Tahun 2006
2006	Korupsi dan Akibatnya: Analisis Perspektif Ekonomi Islam,	Jurnal MILLAH, Magister Studi Islam UII (accredited A), Vol. 5, No. 2, Februari 2006
2006	Konsep Rasionaliti dalam Perspektif Ekonomi Konvensional dan Alternatifnya Menurut Pandangan Ekonomi Islam,	Referee Journal Mukaddimah (accredited), Kopertais Wilayah III dan PTAIS DIY, No. 20, Th. XII, 2006.
2005	Urgensi Ijtihad Akademik dalam Menjawab Problematika Muamalah Kontemporer, Jurnal Al-Mawarid, Edisi XIV	Jurnal Al-Mawarid, Edisi XIV, 2005
2004	Antisipasi Hukum Islam dalam Menjawab Problematika Kontemporer	Jurnal Studi Islam Mukaddimah Kopertais Wilayah III dan PTAIS DIY, No. 15 Th IX/ 2004 (Accredited Journal)
2004	Etika Kerja dalam Perspektif	Jurnal AL-

	Islam	MAWARID, FIAI UII, Tahun 2004.

B. Makalah/Paper

Tahun	Judul	Penyelenggara
25 Septembe r 2021	Seminar Nasional Ekonomi Islam dengan tema "Peran *Financial Technology (Fintech)* Syariah dalam Pengembangan Sektor UMKM di Indonesia"	UKMF Keluarga Muslim Al-Fatih FE UNY
21 Septembe r 2021	Workshop Studi Intensif Al-Qur'an FTSP UII Sesi 1 "Artikel Ilmiah Keislaman" dan Sesi 2 "Workshop Penyusunan Referensi Penulisan Ilmiah Keislaman"	Fakultas Teknik Sipil dan Perencanaan UII
28 Agustus 2021	Workshop Internalisasi Nilai-Nilai Islam dalam PBM 2021, topik: Pandangan filosofis dan komprehensif mengenai nilai-nilai Islam yang universal atau rahmatan lil 'alamin	Program Magister Manajemen FBE UII
12 Agustus 2021	Workshop Kurikulum Prodi Magister Ekonomi Syariah Program Pascasarjana IAIN Pontianak	Zoom meeting dikombinasi luring di Hotel Pontianak
26-28 Juli 2021	Kelas Ekonomi Islam dalam bentuk kuliah umum 1.Riba dalam Ekonomi 2. Norma Perilaku Ekonomi 3. Zakat, Infaq, Shodaqoh, Wakaf (Ziswaf) dalam Ekonomi	Kelompok Studi Ekonomi Islam *Center of Islamic Economics Studies* (CIES) Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Yogyakarta
5 Mei 2021	Guest Lecture di University of Malaya, topik: Islamic Banking In Indonesia:	University of Malaya in cooperation with

	History, Recent Development And The Future Direction	UII
28 Februari 2021	Webinar International Islam Rahmatan Lil'Alamin, topic: Universitas Islam Indonesia: A Portrait Of Mainstreaming Islam Rahmatan Lil'alamin	UII and University of Zaitunah Tunisia
6-8 Oktober 2020	Pendalaman Akad-Akad Syariah di Perbankan dan Penyelesaian Sengketa Hukum Perbankan Syariah (pembicara in house training di Bank Sumut Syariah Medan)	Bank Sumut Syariah dan Rotana Training Center
24 Septembe r 2020	International Discussion Forum on Islamic Economics, Halalpreneur in Indonesia: Opportunities and Challenges	IIUM dan UII
23 Septembe r 2020	International Zoominari Halal Industry After Covid-19: Opportunities and Challanges	Bersama Institute dan UIN Jambi in collaboration with Brunei, Thailand and Japan
19 Agustus 2020	Memaknai Hijrah (Masa Pandemi): Momentum Menjadi Generasi Z Prestatif	MAN 1 Yogyakarta
18 Juli 2020	Pembicara seminar nasional STAI AN-NAWAWI Purworejo, Peluang dan Tantangan Ekonomi Islam Masa Pandemi	STAI AN-NAWAWI Purworejo
8 Maret 2020	Pembicara seminar STAI Amuntai, Membangkitkan Potensi Generasi Muda Menuju Masa Depan Peradaban Intelektual Indonesia	STAI Amuntai Kalimantan Selatan
20-21 Februari 2020	Utilizing Maqasid Syariah as a Tool in Developing Islamic Economics Theories dalam International Workshop in Islamic Economics Theory (IWIET)	USIM Malaysia, UKM Malysia, EKONIS Malaysia, UII Yogyakarta

3 Januari 2020	Tren Ekonomi Islam Indonesia 2020, launcing buku Islam Indonesia 2020	Embun Kalimasada, Lembaga Kebudayaan
18 Desember 2019	Standar Pembiayaan Mudharabah dan Identifikasi Problematikanya serta Solution Proposed (pembicara in house training Bank Sumut Syariah dan Rotana Training Center)	Bank Sumut Syariah dan Rotana Training Center
14 Desember 2019	Bedah Disertasi "Unit Link Syariah, Perspektif Syariah Compliance dan Benefit Bagi Nasabah dengan ANP"	Program MIAI dan Program DHI
12 Desember 2019	Pasar Modal Syariah: Perkembangan dan Peluang	Galeri Investasi Syariah Prodi Ekis FIAI, Milad ke-4
24 Nov 2019	Orasi Ilmiah "Tren Ekonomi dan Keuangan Syariah 2020" dalam sidang Yudisium Pascasarjana UIN SU, di Hotel La Polonia	Pascasarjana UIN SU
28 Nov 2019	Peluang dan Tantangan DPS Lembaga Keuangan Syariah	PKBHI Prodi Hukum Islam FIAI UII
14 September 2019	Perencanaan Keuangan Islami	PERMAI Malaysia
29 November 2018	Peran Ekonomi Islam dalam Pembangunan Daerah	Prodi Ekonomi Islam kerjasama dengan Bapeda Sleman
19 November 2018	Analisis Problematika dan Hambatan Perkembangan Perbankan Syariah di Indonesia	Pusat Studi Hukum Islam FH UII
14-15 Agustus	Reviewer Buku Bank dan Lembaga Keuangan Syariah untuk	Fakultas Ekonomi Universitas

2017	Universitas Terbuka	Terbuka
11 Juli 2017	ToT Keuangan Syariah bagi guru-guru Aliyah Negeri dan Swasta se-DIY, “Akad-akad dalam Ekonomi Islam”	OJK DIY dan P3EI FE UII
18 Juli 2016	Memberikan materi tentang Islamic Economic and Business dalam Program Understanding Islam in Indonesia (Australia-Indonesia)	International Program Office UII
23 Mei 2016	Reviewer Buku: Nilai-Nilai Islam dalam SPM (Sistem Pengendalian Manajemen)	Badan Pengembangan Akademik UII dan FE UII
7 April 2016	The Role of DSN MUI and DPS in the Operation of Islamic Financial Institution in Indonesia.	P3EI FE UII dan Al-Qalam Filipina
29 Februari 2016	Pembicara workshop “Sinergitas Penelitian Berbasis Keunikan Lokal Dengan Prodi Lain Di Lingkungan UII”	FTI UII
16-17 Septembe r 2015	The Practice of Islamic Unit Linked in Indonesia From Islamic Compliance Perspective	Joint Conference, FIAI UII dan FAI Fatoni University Thailand
12 Agustus 2015	Sistem Pengendali Manajemen (SPM) Perspektif Ekonomi Islam	Prodi Akuntansi FE UII
6 Agustus 2015	Menyikapi Isu-isu Seputar BPJS Syariah	Majelis Muzakarah UII
13 Juni 2015	Penyusunan Kurikulum Ekonomi Islam Berbasis KKNI	Universitas Muhammadiyah Purwokerto
5 Mei 2015	Law of Islamic Finance	Short course Islamic finance oleh P3EI FE UII untuk peserta dari Mindanao Filipina.

11 Desember 2014	Model Penguatan Kapasitas Marketing Produk Industri Kreatif di Kabupaten Sleman dengan Pemanfaatan IT dan Marketing Syariah	Seminar Nasional "Menuju Masyarakat Madani dan Lestari" DPPM UII ISBN: 978-979-98438-9-0
30 Mei 2014	Penyusunan Kurikulum Ekonomi Islam Berbasis KKNI	Fakultas Ekonomi dan Bisnis IAIN Semarang
23 April 2014	Pembelajaran Ekonomi Islam yang Menyenangkan dan Membahagiakan	Forum Diskusi Ilmiah Dosen FIAI
18 Desember 2013	Model Penguatan Kapasitas Marketing Produk Industri Kreatif di Kabupaten Sleman Berbasis Marketing Syariah dengan Memanfaatkan Kemajuan IT	Seminar Nasional "Menuju Masyarakat Madani dan Lestari" DPPM UII ISBN: 978-979-98438-8-3
7 Okt 2013	Konsep dan Aplikasi Investasi Pada Pasar Modal Syariah di Indonesia	Forum Diskusi Ilmiah Dosen FIAI
27 Sept 2013	Syariah Governance di Pasar Modal Indonesia	Prodi EKIS kerjasama dengan Phintraco securities dan PIPM Jogja
2011	Berinvestasi Halal dan Menjanjikan di Sukuk SR 003	FIAI UII, Forum Diskusi Ilmiah Dosen 8 Maret 2011
2010	Dialog Dan Dialektika Islam dan Budaya Lokal Dalam Bidang Ekonomi Sebagai Salah Satu Wajah Islam Nusantara	DEPAG RI, Annual Conference on Islamic Studies

		(ACIS X) di IAIN Banjarmasin
2010	Perbankan Syariah Dan Produknya: Analisis Perspektif Fiqh	Program Pascasarjana FIAI UII, Doktor Hukum Islam
2010	Riba, Bagi Hasil dan Tantangannya	DISPERINDAGKOP UKM DIY
2010	Parameter Enterpreneur Muslim (Kiat membangun usaha yang Islami)	LAB IPO FTI UII
2009	Upaya Membentuk Ekonomi Islam Sebagai Arah Sistem Ekonomi Indonesia"	STAIN Salatiga
2009	The Contribution of Islamic Micro Finance Institution in Increasing Social Welfare in Indonesia (A Case Study of BMT's Role at Pakem Market Traders Yogyakarta)	DEPAG RI, Annual Conference on Islamic Studies (ACIS IX) di Hotel Sunan Surakarta
2009	Peluang dan Tantangan Institusi Pendidikan Ekonomi Islam dalam Konteks Trend Ekonomi Global, dipresentasikan dalam Simposium Nasional Ekonomi Islam IV	Konsortium Perguruan Tinggi DIY untuk SIMPONAS IV Proceeding No. ISBN 978-979-3333-36-6.
2009	Pajak Dalam Perspektif Hukum Islam Dan Aplikasnya Di Indonesia	Program Pascasarjana FIAI UII, Doktor Hukum Islam
2009	Ikhtiar Memberdayakan Potensi Wakaf Secara Produktif di Indonesia, dipresentasikan dalam Simposium Nasional Ekonomi Islam IV	Konsortium Perguruan Tinggi DIY untuk SIMPONAS IV Proceeding No. ISBN 978-979-

		3333-36-6.
2008	The Role of Baitul Mal Wattamwil (BMT) as an Islamic Micro Finance Institution in Indonesia in Poverty Alleviation With Special Case at Pakem Market Traders Yogyakarta	IRTI IDB (Islamic Research and Training Institute, Islamic Development Bank)
2007	Kajian Terhadap Kepatuhan Syariah Dalam Praktik Pembiayaan Di BMT Sleman, Yogyakarta	Universitas Padjajaran (UNPAD) Bandung Simposium Nasional Ekonomi Islam III di Bandung
2007	Evaluation to The Practice of Murabahah Mode of Financing as an Islamic Instrument and Contract for Micro and Medium Sized Enterprises in The Operations of Baitul Mal Wattamwil (BMT), Yogyakarta, Indonesia	IRTI IDB dan Universiti Brunei Darussalam
2006	Urgensi Ijtihad Saintifik dalam Menjawab Problematika Hukum Transaksi Kontemporer, dipresentasikan dalam *annual conference on islamic studies*	DEPAG RI, Annual Conference on Islamic Studies di Grand Hotel Bandung
2006	Murabahah as A Mode of Islamic Financing: Concept and Its Application in The Operations of Baitul Mal Wat-Tamwil (BMT), Yogyakarta, Indonesia	Bank Negara Malaysia dan INCEIF di Kuala Lumpur

KEGIATAN PROFESIONAL/PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

Tahun	Jenis/Nama Kegiatan	Tempat/Penyelenggara
26 September 2021	Pengabdian Desa Binaan, tema: Perencanaan dan Pengelolaan Keuangan Keluarga	Zoom Meeting dan kombinasi luring di balai dusun Papringan
14 September 2021	Juri pemilihan penyuluh agama Islam teladan Tingkat DIY	Kanwil Kemenag DIY
8 September 2021	Pekan Ta'aruf Santri PP UII, topik: Konsep Kurikulum Ulil Albab dan Relevansinya bagi Pembinaan Ponpes UII	Zoom Meeting dan kombinasi luring di PP UII
21 Agustus 2021	Cultural awareness "Islam in Indonesia" by International Office UII	Zoom Meeting
18 Agustus 2021	Kajian Untuk Tenaga Kependidikan UII: Wawasan Ubudiyah, Syariah Dan Akhlak	Zoom Meeting
1 Agustus 2021	Kajian Mengawali Langkah Dengan Menyertakan Allah, dilaksanakan LEM FIAI UII	Zoom Meeting
30 Mei 2021	Kajian E-Money Dan Cryptocurrency Perspektif Fiqh Muamalah	Prodi Informatika FTI UII
29 April 2021	Pembicara pada Kajian Ramadhan, Manajemen Keuangan Masa Pandemi dan Ramadhan	Zoom Meeting
27 April 2021	Kajian No Gharar and Maysir Masjid Muqtasidin	Zoom Meeting
11 April 2021	On Air di Radio RRI	On line
24 September 2020	Pembicara pada international discussion forum on Islamic Economic, Halalpreneurship: Opportunities and Challnges	Zoom Meeting

23 September 2020	Pembicara pada international zoominar, Halal Industry After Covid	Zoom Meeting
19 Agustus 2020	Pemateri pada pesantrenisasi daring, materi Menjaga Akidah di Masa Wabah	Zoom Meeting
24 Agustus 2020	Pembicara pada Memaknai Tahun Baru Hijriyah bagi Generasi Milenial, untuk siswa MAN 1 Yogyakarta	Zoom Meeting
3 Januari 2020	Pembicara pada kegiatan Sekolah Kepemimpinan UII untuk calon dosen dan tenaga kependidikan UII	Ruang Sidang GKU
2019-now	Kajian Subuh Ekonomi dan Keuangan Islam setiap selapan sekali	Masjid Muhajirin GTA
22 Agustus 2019	Pemateri pada PNDI (Pendalaman Nilai Dasar Islam), materi Ibadah	Pesantren
27 Juli 2020	Pembicara diskusi tematik santri pengabdian tentang keuangan dan investasi di mata millenials	Zoom Meeting
22 Agustus 2020	Pembinaan Mahasiswa Cendekia BAZNAS Angkatan 2, Generasi Zakat Prestatif	Zoom Meeting
	Pembicara dakwah regional	daring
3 Januari 2020	Pembicara Fintech Syariah	DPPAI
26 Oktober 2019	MTQ Kabupaten Sleman (Juri Musabaqah Tafsir al-Quran)	Kemenag Sleman
4 November 2019	Pembinaan Lembaga Sosial Keagamaan (LSK) Kabupaten Sleman Tahun 2019	Masjid Agung Sleman
2019	Islamic Financial Planning	Brainy Bunch
2019	Islamic Investment	Permai Utara, Penang Malaysia
Januari 2019-now	DPP Rumah Sehat BAZNAS UII di Bantul	

6 Juli 2019	Berbisnis dengan Allah Swt (Pengadian Masyarakat Nasional)	Kerjasama Takmir Masjid di Kediri dan FIAI UII Yogyakarta
2014	On Air di Radio UNISI dan RRI	Radio UNISI dan RRI
2013	Pembentukan Lembaga Keuangan Mikro Syariah di Daerah Yang terdampak Erupsi Merapi	Cangkringan
2013	Siaran di Radio UNISI dan RRI	Radio UNISI dan RRI
2012	Lomba LKTI tentang Ekonomi Islam di UIN Sunan Kalijaga, sebagai Juri (9 Maret 2012)	Ruang Tater UIN Sunan Kalijaga
2011	Pembicara dalam kuliah non kurikuler Syariah Economic Forum (SEF) FEB UGM dengan topik konsep fundamental keuangan Islam	FEB UGM
2010	Syariah Business Plan Competition, sebagai Juri Lomba	Lab IPO FTI UII
2010	Enterpreneurship Perspektif Syariah	Komisariat HMI FMIPA UII
2010	Kajian Fiqh Muamalah (Dasar-dasar Fiqh Muamalah)	D3 FEB UGM
2010	Pembicara dalam kuliah non kurikuler Syariah Economic Forum (SEF) FEB UGM dalam topik (1) mazhab ekonomi Islam dan (2) harta dan kepemilikan dalam ekonomi Islam	FEB UGM
2009	Lomba Debat Ekonomi Islam On Line FEB UGM, sebagai Juri Lomba	FEB UGM
2009	Kajian Fiqh Muamalah tentang Ijarah dan IMBT	D3 FEB UGM
2009 – now	Pengasuh Kajian Tafsir al-Quran di Kelompok Jamaah Yasin Masjid An-Nur	Bergantian di rumah-rumah warga
2006 –	Pembimbing kegiatan KKN	Berbagai desa di

2008	Mahasiswa	wilayah Sleman
2008	Perkembangan Pengelolaan Zakat di Indonesia	Masjid Ulil Albab, dalam rangka Pekan I'tikaf

4. Pengalaman Kerja/Jabatan

Peran/Jabatan	Institusi	Tahun ... s.d. ...
Dosen Tetap	Universitas Islam Indonesia (UII)	2001 s.d. sekarang
Sekretaris	Sekretaris PUSAT STUDI ISLAM	2001 s.d 2004
Ketua	Ketua Program Studi Ekonomi Islam	2006 s.d 2010 periode I
Ketua	Ketua Program Studi Ekonomi Islam	2010 s.d 2014 periode II
Pemimpin Redaksi	UII News	2010 s.d 2014
Pemimpin Umum	UII News	2015-2016
Pemimpin Redaksi	Jurnal La_Riba	2007-2010
Redaksi	Jurnal MILLAH	2014 s.d 2016
Sekretaris	Program Pascasarjana FIAI UII	2014-2016.
Kepala Divisi Perkuliahan Terpadu	Direktorat Layanan Akademik UII	2019-2022
Wakil Dekan I (Wadek Sumber Daya)	Fakultas Ilmu Agama Islam	Maret 2021-2022

5. Organisasi Profesi/Ilmiah

Tahun	Jenis/ Nama Organisasi	Jabatan/jenjang keanggotaan
2012-2017 2018-2023	BASYARNAS (Badan Arbitrase Syariah Nasional)	Pengurus Wilayah DIY
2018-2023	MUI Kabupaten Sleman	Komisi Informatika dan Komunikasi
2009-now	IAEI	Anggota
2010-2013 2010-now	MES	Pengurus (Wakil Ketua bidang Syariah Compliance) Anggota
2020-now	IQA (The Association of Quality Assurance Agencies of the Islamic World)	Executive Vice Secretary https://islamicqa-world.org/

Saya menyatakan bahwa semua keterangan dalam ***Curriculum Vitae*** ini adalah benar dan apabila terdapat kesalahan, saya bersedia mempertanggungjawabkannya.

Yogyakarta,

(Dr. H. Nur Kholis, S.Ag, S.E.I., M.Sh.Ec)

PONDOK PESANTREN

Al-Iflah

Jl. K.H. Dimyati 7, Kasim, Ploso
SELOPURO – BLITAR – JAWA TIMUR

MADRASAH IBTIDAIYAH
MIFTAHUN NAJAH
TEGALREJO - SELOPURO
BLITAR

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
الجامعة الإسلامية الإندونيسية

farhâ
pustaka